NASSIM NICHOLAS TALEB

SİYAH KUĞU'nun yazarı

TAŞIN ALTINDAKİ EL

Günlük Yaşamdaki Gizli Asimetriler

VARLIK

Nassim Nicholas Taleb

•

TAŞIN ALTINDAKİ EL

Varlık Yayınları, Sayı: 1499
Sertifika No: 10644
1. basım: İstanbul, Ekim 2018

Skin in the Game: Hidden Asymmetries in Daily Life
© 2018, Nassim Nicholas Taleb.
Tüm hakları saklıdır.

ISBN 978-975-434-627-5

Kapak tasarımı: Varlık Yayınları

Baskı: Asya Basım Yayın Sanayi Tic. Ltd. Şti
Tevfikbey Mah. Halkalı Cad. No: 162/7
Küçükçekmece – İSTANBUL
Tel: 0212 693 00 08 – Sertifika No: 36150

VARLIK YAYINLARI A.Ş.
Perpa Ticaret Merkezi B-Blok Kat: 5 No: 484 Şişli İstanbul
Tel: 212-221 31 71 - Faks: 212-320 06 46
e-posta: varlik@varlik.com.tr
www.varlik.com.tr

NASSIM NICHOLAS TALEB

TAŞIN ALTINDAKİ EL

Günlük Yaşamdaki Gizli Asimetriler

İngilizce aslından çeviren:
FİLİZ DENİZTEKİN

VARLIK

İki cesaretli adam:

Ron Paul,
Yunanlılar arasından bir Romalı

Ralph Nader,
Yunan-Fenikeli aziz

1. KİTAP
GİRİŞ

Taşın Altındaki Elin Daha Az Bariz Yönleri 17

Önsöz, 1. Kısım: Antaeus'un Sonu 20
Antaeus'tan Sonra Libya 21
Ludis de Alieno Corio 23
Savaş Ağaları Hâlâ Etrafta 25
Bob Rubin Risk Transferi 26
Sistemler Çıkarma Yoluyla Öğrenir 28

Önsöz, 2. Kısım: Kısa Bir Simetri Turu 31
I. Hammurabi'den Kant'a 31
Hammurabi Paris'te 31
Gümüş Altını Yener 34
Evrenselciliği Unutun 36

II. Kant'tan Şişko Tony'ye 38
Sahtekâr, Budala veya Her İkisi de 39
Nedensel Bulanıklık ve Tercihlerin Dışavurumu 40
Elini Taşın Altına Koymak, Ama Her Zaman Değil 44

III. Modernizm 45
Konuşmacıya Nasıl Işık Tutulur 46
Sadelik 47
Elimi Taşın Altında Koymazsam Aptallaşırım 48
Hukuk Sistemlerine Karşı Yönetmelikler 50

IV. Ruhunu Ortaya Koymak 52
Zanaatkârlar 53
Girişimcilerle İlgili Bir Uyarı 56
"Kendini Beğenmiş" Yeterli Olur 57
Keyfi Vatandaşlık 57
Kahramanlar Kütüphane Fareleri Değildi 58
Ruhunu Ortaya Koymak ve Biraz (Çok Fazla Değil) Korumacılık 60
Yargıda Elini Taşın Altına Koymak 61

Önsöz, 3. Kısım: Incerto'nun Kaburgası 62
Yol 63
Gelişmiş Bir Detektör 64
Kitap Eleştirmenleri 65
Kitabın Düzenlenmesi 67

Ek: Yaşam ve Nesnelerdeki Asimetriler 70

2. KİTAP
ARACILIĞA BİR İLK BAKIŞ

1. Bölüm: **Neden Herkes Kendi Kaplumbağalarını Yemelidir: Eşitlikteki Belirsizlik** 75

Her Gün Yeni Bir Müşteri Doğar 75
Rodos'ta Mısırın Fiyatı 78
Belirsizlikteki Eşitlik 80
Rav Safra ve İsviçreliler 82
Üyeler ve Üye Olmayanlar 84
Non Mihi non Tibi, sed Nobis (Ne Benim Ne Senin, Bizim) 88
Çapraz Çizgi Üzerinde misiniz? 89
Herkes (Tam Anlamıyla) Aynı Gemide 89
Yatırım Portfolyosundan Söz Etmek 91
Doktor Muayenehanesine Kısa Bir Ziyaret 92

Bundan Sonra 94

3. KİTAP
ŞU BÜYÜK ASİMETRİ

2. Bölüm: **En Hoşgörüsüz Taraf Kazanır: İnatçı Azınlığın Hakimiyeti** 97

Yer Fıstığına Alerjisi Olan Caniler 99
Yeniden Normalleştirme Grubu 104
Veto 107
Lingua Franca 108
Genler ve Diller 110
Dinlerin Tek Yönlü Sokağı 111
Merkezilikten Uzaklaşma, Yeniden 114
Erdemi Başkalarına Dayatmak 115
Azınlık Kuralının İstikrarı, Olasılığa Dayalı Bir Argüman 116
Popper-Goedel Paradoksu 118
Piyasaların ve Bilimin Saygısızlığı 120
Unus Sed Leo: Tek Ama Aslan 121
Özet ve Bundan Sonra 122

3. Kitap'a Ek: Kolektif Konusunda Sezgilere Ters Düşen Birkaç Şey Daha 123

4. KİTAP
KÖPEKLER ARASINDAKİ KURTLAR

3. Bölüm: **Bir İnsana Yasal Olarak Nasıl Sahip Olunur** 129

Bir Pilota Sahip Olmak 131
Şirket Adamından Şirketler İnsanına 134
Coase'ın Firma Teorisi 136
Karmaşıklık 137
Kölelere Sahip Olmanın İlginç Bir Biçimi 137
Özgürlük Asla Bedelsiz Olarak Gelmez 138

Köpekler Arasındaki Kurtlar 139
Kayıptan Kaçınmak 143
Kontantinopolis'i Beklerken 143
Bürokristan'ı Sarsmayın 145
Bundan Sonra 147

4. Bölüm: **Sizin Adınıza Başkalarının Elini Taşın Altına Koyması** 148

Bir İpotek ve İki Kedi 148
Gizli Savunmasızlıklar Bulmak 151
İntihar Bombacısının Elini Taşın Altına Koyması Nasıl Sağlanır 154

5. KİTAP
HAYATTA OLMAK BAZI RİSKLER ALMAK DEMEKTİR

5. Bölüm: **Simülasyon Makinesinde Yaşam** 159

Hz. İsa Risk Alan Biriydi 160
Pascal'ın Bahsi 161
Matris 162
Donald 163
Bundan Sonra 163

6. Bölüm: **Entelektüel ama Budala**

Burnunun Ucunu Göremeyenler 165
Bilim ve Bilimcilik 166
Eğitimli ama Kültürsüz 167
Asla Ruslarla Birlikte Sarhoş Olmamışır 169
Sonuç Olarak 169
Dipnot 170

7. Bölüm: **Eşitsizlik ve Taşın Altındaki El**

Eşitsizliğe Karşı Eşitsizlik 171

Statik ve Dinamik 174
Pikketizm ve Mandarin Sınıfının Başkaldırısı 177
Kunduracı Kunduracıyı Kıskanır 180
Eşitsizlik, Zenginlik ve Dikey Sosyalleşme 182
Empati ve Homofili 183
Veriler Meriler 183
Kamu Hizmetinde Ahlak Kuralları 185
Bundan Sonra 187

8. Bölüm: **Lindy Adında Bir Uzman** 188

"Gerçek" Uzman Kimdir? 189
Lindy'lerin Lindy'si 191
Yargıca İhtiyacımız Var mı? 192
Kraliçeyle Çay 193
Kurumlar 194
Kendi Çıkarına Karşı 196
Ruhunu Ortaya Koymak, Yeniden 197
Bilim Lindy Etkisine Tabidir 198
Deneysel mi Kurumsal mı? 199
Araştırmacılara Karşı Büyükanne 200
Büyük Ebeveynlerinizin Bilgeliğine Kısa Bir Keşif Turu 201

6. KİTAP
ARACILIĞA DAHA DERİNDEN BİR BAKIŞ

9. Bölüm: **Cerrahlar Cerrah Gibi Görünmemelidir** 207

İşe Uygun Görünmek 207
Yaş Kereste Yanılgısı 209
İyi Giydirilmiş İş Planı 211
Cadılar Bayramına Katılan Bir Piskopos 212
Gordion Düğümü 214
Hayatın Aşırı Entelektüelleştirilmesi 215
Bir Başka Müdahalecilik 216
Altın ve Pirinç 216

Karşılık 218
Lüks Bir Ürün Olarak Eğitim 219
Zırva Tespiti için Buluşsal Bir Kısayol 220
Gerçek Spor Salonları Spor Salonu Gibi Görünmez 221
Bundan Sonra 221

10. Bölüm: **Yalnızca Zenginler Zehirlenir: Başkalarının Tercihi** 222

Venenum in Auro Bibitur 223
Büyük Cenaze Evleri 224
Konuşma 225
İlerlemenin Doğrusal Olmaması 226
Bundan Sonra 227

11. Bölüm: **Facta non Verba (Sözlerden Önce Eylemler)** 228

Reddedilmesi Çok Zor Bir Teklif 228
Suikastçılar 230
Pazarlama Olarak Suikast 231
Demokrasi Olarak Suikast 232
Taşın Altındaki El İçin Kamera 235

12. Bölüm: **Olaylar Gerçek, Haber Sahtedir** 237

Kendinizle Nasıl Çelişirsiniz 237
Bilgi Sahip Çıkılmaktan Hoşlanmaz 239
Uyuşmazlık Etiği 240
Bundan Sonra 242

13. Bölüm: **Erdem Ticareti** 243

Kamusal ve Özel 244
Erdem Tacirleri 246
Olmak mı Görünmek mi 247
Dinsel Görevlerin Satılması 248
Erdem Başkaları ve Toplumla İlgilidir 249

Rağbet Edilmeyen Erdem 249
Risk Alın 250

14. Bölüm: **Ne Mürekkep ne Kan, Barış** 252

Mars'a Karşı Satürn 254
Aslan Nerede? 254
Acil Servisten Görülen Tarih 255
Bundan Sonra 260

7. KİTAP
DİN, İNANÇ VE TAŞIN ALTINDAKİ EL

15. Bölüm: **Onlar Dinden Söz Ederken Neden Söz Ettiklerini Bilmezler** 263

İnanca Karşı İnanç 266
Özgürlükçülük ve Kilisesiz Dinler 267
Bundan Sonra 268

16. Bölüm: **Elini Taşın Altına Koymadan İbadet Olmaz** 269

Tanrılar Ucuz İşaretlerden Hoşlanmazlar 269
Deliller 273

17. Bölüm: **Papa Ateist midir?** 274

Lafta Dindar 276
Bundan Sonra 277

8. KİTAP: RİSK VE RASYONELLİK

18. Bölüm: **Rasyonellik Konusunda Nasıl Rasyonel Olunur** 281

Göz Yanılsaması 282
Önce Ergodiklik 282
Simon'dan Gigerenzer'e 284

Tercihlerin Dışavurumu 285
Din Ne İçindir? 287
“Laf” ve “Ucuz Laf" 288
Lindy ne Diyor? 289
Dekoratifteki Dekoratif Olmayan 290

19. Bölüm: **Risk Almanın Mantığı** 292

Ergodiklik 296
Tekrar Tekrar Maruz Kalmak 297
“Siz” Kimdir? 300
Cesaret ve İhtiyat Birbirinin Zıddı Değildir 302
Rasyonellik, Yeniden 303
Bazı Riskleri Sevmek 304
Saf Deneyselcilik 304
Özet 306

SONSÖZ: LİNDY’NİN BANA SÖYLEDİKLERİ 307
TEŞEKKÜR 309
SÖZLÜKÇE 311
TEKNİK EK 317
NOTLAR 332
BİBLİYOGRAFYA 337

1. KİTAP

GİRİŞ

Bu kitap, bağımsız olmasına karşın, a) pratik tartışmaların, b) felsefi hikâyelerin, c) rastlantısallık sorunları ve nasıl yaşanır, yemek yenir, uyunur, tartışılır, kavga edilir, dost olunur, çalışılır, eğlenilir ve belirsizlik altında karar verilir gibi konular üzerine bilimsel ve analitik yorumların birleşimi olan *Incerto* dizisinin bir devamıdır. Geniş bir okuyucu grubuna açık olsa da, aldanmayın: *Incerto* bir denemedir, başka yerlerde sıkıcı biçimde yapılan çalışmaların popülerleştirilmiş hali değil (*Incerto*'nun teknik yoldaşını bir kenara koyarsak).

Taşın Altındaki El, dört konu başlığıyla birden ilgileniyor: a) belirsizlik ve bilginin güvenirliği (hem pratik hem de bilimsel bilgi, arada bir fark olduğu düşüncesiyle), ya da pek nazikçe olmayan bir deyişle zırva tespiti, b) insan işlerinde simetri, yani doğruluk, adalet, sorumluluk ve karşılıklılık, c) işlemlerde bilgi paylaşımı, d) karmaşık sistemlerde ve gerçek dünyada rasyonellik. Bu dördünün birbirinden ayrılamaz olduğu, insan… elini taşın altına koyduğunda açıklık kazanır.*

* Ahlak kurallarının, ahlaki yükümlülüklerin ve becerilerin gerçek dünyada neden birbirinden ayrılamaz olduğunu anlayabilmek için şöyle düşünün. Sorumluluk taşıyan birine, örneğin muhasebecinize "Sana güveniyorum" dediğinizde, 1) onun ahlakına (paranızı Panama'ya yönlendirmeyeceğine) güvendiğinizi mi, 2) hesap tutmaktaki hassasiyetine güvendiğinizi mi, yoksa 3) her ikisine de güvendiğinizi mi kastedersiniz? Bu kitabın bütün anlatmak istediği, gerçek dünyada ahlakı bir yanda bilgiden, diğer yanda da yetkinlikten ayırt etmenin zor olduğudur.

Elini taşın altına koymak yalnızca doğruluk, ticari verimlilik ve risk yönetimi için değil, dünyayı anlamak için de gereklidir.

İlk olarak, zırva tespiti ve filtrelemedir, yani teori ile pratik, kozmetik ile gerçek uzmanlık ve akademik çevre (kelimenin kötü anlamında) ile gerçek dünya arasındaki farktır. Bir Yogi Berracılık yumurtlamak gerekirse, *akademik çevrede, akademik çevre ile gerçek dünya arasında fark yoktur, gerçek dünyada ise vardır.*

İkinci olarak, hayattaki simetri ve karşılıklılık sapmalarıyla ilgilidir: Ödüllere sahipseniz, risklerin de birazını üstlenmeli, hatalarınızın bedelini başkalarına ödetmemelisiniz. Riski başkalarının üstüne atarsanız ve onlar zarar görürse, karşılığında bir bedel ödemeniz gerekir. Nasıl ki başkalarına size davranılmasını istediğiniz gibi davranmalıysanız, haksızlık ve eşitsizlik içermeyen olayların sorumluluğunu da paylaşmalısınız.

Bir fikir yürütürseniz ve birileri onu izlerse, ahlaki açıdan, sonuçlarına bizzat maruz kalmanız gerekir. Ekonomik görüşlerinizi bildiriyorsanız:

> *Bana ne "düşündüğünüzü" söylemeyin, sadece portfolyonuzda ne olduğunu söyleyin.*

Üçüncü olarak bu kitap, gerçekte bilginin ne derece paylaşılması gerektiğiyle, kullanılmış araba satıcısının, birikimlerinizin büyük bölümünü harcamak üzere olduğunuz araç hakkında size ne söylemesi (ya da söylememesi) gerektiğiyle ilgilidir.

Dördüncü olarak, rasyonellik ve zaman testiyle ilgilidir. Gerçek dünyada rasyonellik, *New Yorker* muhabirinize ya da saf, birinci dereceden modeller kullanan psikoloğunuza an-

lamlı gelen olaylarla değil, çok daha derin ve istatiksel, kendi sağkalımınızla bağlantılı bir şeyle ilgilidir.

Taşın altındaki eli, burada anlatıldığı ve bu kitapta kullanıldığı şekliyle sadece bir teşvik sorunu, sadece (finans alanında sıklıkla anlaşıldığı gibi) kazançlardan bir pay almak olarak yanlış anlamayın. Hayır. Aslında simetriyle, daha çok zarardan pay almakla, bir şey ters giderse cezasını ödemekle ilgilidir. Tam da aynı fikir, teşviklere dair düşünceleri, kullanılmış araç alımını, ahlak kurallarını, sözleşme teorisini, öğrenmeyi (gerçek dünyaya karşı akademik çevre), Kant'ın buyruğunu, belediye yetkisini, risk bilimini, entelektüelle gerçeklik arasındaki bağlantıyı, bürokratların hesap verebilirliğini, olasılığa dayalı toplumsal adaleti, opsiyon teorisini, dürüst davranışı, zırva satıcılarını, teolojiyi… şimdilik duruyorum… birbirine bağlar.

TAŞIN ALTINDAKİ ELİN DAHA AZ BARİZ YÖNLERİ

Bu kitabın daha doğru (ama daha hantal) bir başlığı şöyle olurdu: *Taşın Altındaki Elin Daha Az Bariz Yönleri: Gizli Asimetriler ve Sonuçları*. Çünkü şahsen, beni bariz şeyler hakkında bilgilendiren kitaplar okumaktan hoşlanmam. Şaşırtılmak isterim. Bu yüzden taşın altındaki el tarzında bir karşılıklılık olarak, okuyucuyu sıkıcı lise dersi tarzında öngörülebilir bir yolculuğa değil de, yaşamak isteyeceğim türde bir serüvene yönlendireceğim.

Buna uygun olarak, kitap aşağıdaki şekilde düzenlendi. Okuyucu taşın altındaki elin önemini, yaygınlığını ve her an her yerdeliğini (yani simetriyi) çoğu yönüyle yetmiş sayfada anlayabilecek. Ama önemli bir şeyin *neden* önemli olduğuna dair aşırı açıklamalara asla girmeyeceğiz: insan bir ilkeyi sonsuza dek haklı çıkarmaya çalışmakla onun değerini düşürür.

Sıkıcı olmayan güzergâh ikinci adıma odaklanmayı gerektirir: şaşırtıcı çıkarımlar –hemen akla gelmeyen şu gizli asi-

metriler– ayrıca bazıları hayli rahatsız edici, birçoğu da beklenmedik derecede yararlı olan, daha az bariz sonuçlar. Taşın altındaki elin işleyişini anlamak, gerçeğin ince taneli matrisinin temelindeki ciddi bilmeceleri anlamamızı sağlar.

Örneğin:

Nasıl oluyor da dünyayı son derece hoşgörüsüz azınlıklar yönetiyor ve zevklerini bize dayatıyor? Evrenselcilik nasıl tam da yardımcı olmak istediği insanları mahvediyor? Nasıl oluyor da günümüzde Roma dönemlerinde sahip olduğumuzdan daha fazla köleye sahibiz? Cerrahlar niye cerrah gibi görünmemelidir? Hristiyan teolojisi neden Hz. İsa'nın tanrısal olandan mutlaka ayrı bir insani yönü üzerinde ısrar edip durur? Tarihçiler barış değil de savaş hakkında rapor hazırlayarak kafamızı nasıl karıştırırlar? Nasıl oluyor da ucuz işaretleşme (riske atılacak bir şeyi olmadan) ekonomik ve dini çevrelerde eşit derecede başarısızlığa uğruyor? Nasıl oluyor da belirgin karakter kusurlarıyla siyasal göreve aday olanlar kusursuz yeterlilik belgelerine sahip bürokratlardan daha gerçek görünüyor? Neden Anibal'e tapıyoruz? Nasıl oluyor da şirketler iyilik etmeye meraklı profesyonel yöneticilere sahip oldukları anda iflas bayrağını çekiyorlar? Paganizm nasıl bir halktan diğerine daha simetrik oluyor? Dış ilişkiler nasıl yürütülmeli? Neden son derece dağılımcı (modern dilde buna Uberleşmiş deniyor) bir şekilde faaliyet göstermedikleri sürece organize hayır kurumlarına asla para vermemelisiniz? Neden genler ve diller farklı biçimde yayılırlar? Neden toplulukların ölçeği önemlidir (bir balıkçı topluluğu, birisi ölçeği, yani içerdiği insan sayısını bir çentik yerinden oynattığı anda işbirlikçiden düşmana dönüşür)? Neden davranış ekonomisinin bireylerin davranışlarının incelenmesiyle hiç ilgisi yoktur ve pazarların da katılımcıların yanlılıklarıyla pek az ilgisi vardır? Rasyonellik nasıl sağkalım ve yalnızca sağkalımdır? Risk almanın temel mantığı nedir?

Ama bu yazara göre, taşın altındaki el genelde adalet, onur ve fedakârlıkla, insanlar için varoluşsal olan şeylerle ilgilidir.

Elini taşın altına koymak, bir kural olarak uygulandığında, uygarlıkla birlikte büyüyen şu ayrımların etkilerini azaltır: eylem ve ucuz laf, sonuç ve amaç, pratik ve teori, onur ve itibar, uzmanlık ve şarlatanlık, somut ve soyut, etik ve yasal, sahici ve kozmetik, tüccar ve bürokrat, girişimci ve baş yönetici, güç ve gösteriş, sevgi ve altın arayışı, Coventry ve Brüksel, Omaha ve Washington, D.C., insanlar ve ekonomistler, yazarlar ve yayıncılar, bilim ve akademik dünya, demokrasi ve yönetim, bilim ve bilimcilik, politika ve politikacılar, aşk ve para, öz ve harfiyen yorum, Yaşlı Cato ve Barack Obama, kalite ve reklamcılık, taahhüt ve işaretleşme, esas olarak da, kolektif ve bireysel.

Önce fikrin kategorileri nasıl aştığına dair bir fikir vermek için, yukarıda sıralananların birkaç noktasını iki kısa hikâyeyle birbirine bağlayalım.

Antaeus'un Sonu

Asla annenden kaçma – Savaş ağaları bulmaya devam ediyorum – Bob Rubin ve risk transferi – Araba kazaları gibi sistemler

Antaeus bir devdi, daha doğrusu bir çeşit yarı dev, Toprak Ana Gaia ile deniz tanrısı Poseidon'un öz oğluydu. Ülkesi (Grek) Libya'da geleni geçeni güreşe zorlamak gibi tuhaf bir işi vardı; onun olayı, kurbanlarını yere yapıştırıp ezmekti. Bu ölümcül hobi görünüşte evlat bağlılığının ifadesiydi; Antaeus'un amacı, hammadde olarak kurbanlarının kafataslarını kullanarak babası Poseidon'a bir tapınak inşa etmekti.

Antaeus yenilmez sayılıyordu, ama burada bir hile vardı. Gücünü anası Toprak'la temastan alıyordu. Fiziksel olarak Toprak'la teması kesilince, tüm gücünü yitirdi. Herkül'ün, on iki işinden birinde (hikâyenin bir çeşitlemesine göre) ev ödevi olarak Antaeus'u yok etmesi gerekiyordu. Onu yerden kaldırmayı ve ayağı annesiyle temassız kalınca ezerek işini bitirmeyi başardı.

Bu ilk kısa hikâyeden geriye kalan, tıpkı Antaeus gibi, bilginin de toprakla temastan ayrılamayacağıdır. Aslında hiçbir şey toprakla temastan ayrılamaz. Gerçek dünyayla temas da elini taşın altına koyarak –gerçek dünyaya maruz kalıp, iyi ya da kötü, sonuçları için bir bedel ödeyerek– kurulur. Elinizdeki sıyrıklar öğrenmenize ve keşiflerinize rehberlik eder; Yunanların *pathemata mathemata* ("öğrenimine acı ile rehberlik et") dedikleri bir organik sinyalizasyon mekanizması, küçük çocuk annelerinin gayet iyi bildikleri bir şeydir. *Anti-*

kırılganlık'ta, üniversiteler tarafından "icat edildiğine" inandığımız çoğu şeyin aslında kurcalama yoluyla bulunduğunu ve sonradan bir tür biçimlendirmeyle meşrulaştırıldığını göstermiştim. Kurcalama, deneme-yanılma, deneyim yoluyla ve zamanın işleyişi sayesinde edindiğimiz bilgi, başka bir deyişle *toprakla temas*, akıl yürüterek edindiğimizden çok daha üstündür; kendi kendine hizmet eden kurumların bizden gizlemeye çalıştıkları bir şeydir bu.

Şimdi bunu, "politika belirleme" diye yanlış adlandırılan alana uygulayacağız.

ANTAEUS'TAN SONRA LİBYA

İkinci kısa hikâye. Birkaç bin yıl sonra sözde Antaeus'un vatanı Libya'da, "diktatörü devirmek" amacıyla "rejim değişikliği" adı verilen başarısız bir girişim sonucu, artık köle pazarları bulunuyor. Evet, 2017 yılında, ele geçirilmiş Sahraaltı Afrikalılar, park yerlerindeki eğreti köle pazarlarında en yüksek teklifi verenlere satılıyor.

Müdahaleciler olarak sınıflandırılan bir dizi insan (bu kitabın yazıldığı sırada faal olanların adlarını vermek gerekirse: Bill Kristol, Thomas Friedman ve diğerleri*), 2003 Irak işgalinin yanı sıra 2011'de Libya liderinin görevden uzaklaştırılmasını teşvik edenler, bu tür rejim değişikliğinin bir grup başka ülkeye de dayatılmasını savunuyorlar, bu ülkelerden biri ise Suriye, çünkü bir "diktatörü" var.

Bu müdahaleciler ve ABD Dışişleri Bakanlığı'ndaki dostları, o sırada "ılımlı" olan, ama zamanla evrilerek El-Kaide'nin, 11 Eylül 2001'de New York City kulelerini havaya uçuran aynı El-Kaide'nin parçası haline gelen İslamcı asilerin yaratılmasına, eğitilmesine ve desteklenmesine katkıda bulun-

* Müdahalecilerin ortak bir ana özellikleri vardır: genellikle ağırlık kaldırmazlar.

dular. El-Kaide'nin tam da ABD tarafından Sovyet Rusya'yla mücadeleye yardım etmek üzere yaratılmış (ya da yetiştirilmiş) "ılımlı asiler"den oluştuğunu gizemli bir biçimde hatırlayamadılar, çünkü göreceğimiz üzere, bu eğitimli insanların mantığı böylesi tekrarlamaları gerektirmez.

Yani rejim değişikliği denen *bu şeyi* Irak'ta denedik ve fena halde başarısızlığa uğradık. *Bu şeyi* Libya'da tekrar denedik ve orada şimdi faal köle pazarları bulunuyor. Ama "diktatörü devirme" hedefini yerine getirdik. Tam da aynı mantıkla, bir doktor hastasının kolesterol düzeyini düşürmek için "ılımlı" kanser hücreleri zerk edebilir ve hasta öldükten sonra, özellikle de otopsi kayda değer kolesterol okumaları gösteriyorsa, gururla zafer kazandığını iddia edebilir. Ama biliyoruz ki doktorlar hastalara ölümcül "tedaviler" uygulamaz ya da bunu böylesine acemi bir şekilde yapmazlar, nedeniyse çok açıktır. Doktorlar genellikle bir nebze ellerini taşın altına koyarlar, karmaşık sistemler konusunda muğlak bir anlayışları vardır ve davranışlarını birkaç bin yıllık ahlak kuralları belirler.

Siz mantıktan, akıldan, eğitimden vazgeçmeyin, çünkü sıkı ama daha üst düzey muhakeme, tüm deneysel delilleri reddetmenin bir yolu bulunmadıkça, rejim değişikliğini savunmanın *aynı zamanda* köleliği ya da ülkede buna benzer bir bozulmayı da savunmak anlamına geldiğini gösterecektir (çünkü bunlar tipik sonuçlar olmuştur). Dolayısıyla bu müdahaleciler sağduyudan yoksun olmak ve tarihten hiç ders almamakla kalmaz, salt akıl yürütmekte de başarısız olurlar, onu ayrıntılı yarı-soyut, dillere pelesenk olmuş söylem içinde boğmuşlardır.

Üç kusurları vardır: 1) dinamik değil, statik olarak düşünürler, 2) yüksek değil, alçak boyutlarda düşünürler, 3) asla etkileşimlere değil, eylemlere bakarak düşünürler. Eğitimli (daha doğrusu yarı-eğitimli) budalaların bu zihinsel muhake-

me bozukluğunu kitap boyunca daha derinlemesine inceleyeceğiz. Şimdilik bu üç kusuru ayrıntılarıyla açıklayabilirim.

İlk kusur, ikinci adımlarla düşünmekten aciz ve bu adımların gerekliliğinden habersiz olmalarıdır; Moğolistan'daki hemen her köylü, Madrid'teki her garson ve San Francisco'daki her araç bakım operatörü, gerçek yaşamda ikinci, üçüncü, dördüncü, *n*'ci adımlar olduğunu bir şekilde bilir. İkinci kusur, aynı zamanda çok boyutlu sorunlarla bunların tek boyutlu temsilleri –çok boyutlu sağlık ve kolesterol okumasındaki düşüş gibi, onun sadeleştirilmişi– arasında ayrım yapmaktan da aciz olmalarıdır. Deneysel olarak, karmaşık sistemlerin bariz tek boyutlu sebep-sonuç mekanizmalarının olmadığı ve bulanıklık altında, böyle bir sistemle altüst olmayacağınız fikrini kavrayamazlar. Bu kusurun bir uzantısı: "Diktatör"ün eylemlerini Norveç ya da İsveç başbakanının eylemleriyle karşılaştırırlar, yerel alternatifin eylemleriyle değil. Üçüncü kusur, saldırarak yardım edilen kişilerin evrimini, ya da geribildirimden elde edilen büyümeyi kestirememeleridir.

*LUDIS DE ALIENO CORIO**

Patlama meydana geldiğinde ise belirsizliğe, (çok) inatçı bir tipin yazdığı bir kitabın adıyla Siyah Kuğu denilen bir şeye (yüksek etkili beklenmedik bir olaya) başvururlar ve sonuçlar belirsizlikle yüklüyse bir sistemle uğraşmamak ya da daha genel olarak, sonuçlar hakkında en ufak bir fikir yoksa olumsuz yanı ağır basan bir eyleme girişmekten kaçınmak gerektiğini anlamazlar. Burada can alıcı nokta, olumsuzluğun müdahaleciyi etkilememesidir. Yaptığı işi ısısı ayarlanmış, iki arabalık bir garajı, bir köpek ve aşırı koruma altındaki 2,2 çocuğu için pestisitsiz çimenle kaplı küçük bir oyun alanı bulunan banliyö evinden sürdürür.

* Başkalarının hayatıyla oynamak.

Buna benzer zihinsel özürleri olan, asimetriyi anlamayan insanları, uçak pilotları olarak düşünün. Beceriksiz, deneyimden ders alamayan ya da anlamadıkları riskleri almaktan çekinmeyen pilotlar pek çok kişiyi öldürebilirler. Ama en sonunda kendileri de örneğin Bermuda Üçgeni'nin dibini boylar, böylece başkalarına ve insanlığa karşı tehdit oluşturmayı bırakırlar. Burada değil.

Sonuçta entelijansiya dediğimiz kesimi hayal dünyasında yaşayan, tam anlamıyla zihinsel açıdan dengesiz, eylemlerinin sonuçları için bedel ödemek zorunda kalmadıklarından derinliksiz modernist sloganları yineleyen insanlarla doldururuz (bunlar örneğin kafa kesenleri teşvik ederken, "demokrasi" terimini kullanıp dururlar; demokrasi, yüksek lisans eğitimlerinde okudukları bir şeydir). Genel olarak, birinin soyut modern kavramlara başvurduğunu duyduğunuzda, onun biraz eğitim gördüğünü (ama yeterince değil, ya da yanlış dalda) ve pek az sorumluluk taşıdığını düşünebilirsiniz.

Aslında bazı masum insanlar –Yezidiler, Yakın (ve Orta) Doğu'daki azınlıklar, Mandeanlar, Suriyeliler, Iraklılar ve Libyalılar– şu anda rahat klimalı ofislerinde oturmakta olan bu müdahalecilerin hataları yüzünden bir bedel ödemek zorunda kaldılar. Bu, göreceğimiz gibi, adalet kavramının kendisinin –ayrıca ahlaki yapının, insanlığın varlığını sürdürmesini sağlayan temel matrisin– Kutsal Kitap'ın yazımından önceki, Babil başlangıcından itibaren ihlalidir.

Müdahalecilerin ilkesi, şifacılarınki gibi, *önce zarar verme*dir (*primum non nocere*); biz bununla yetinmeyip, risk almayan kişilerin asla karar verme işine bulaşmamaları gerektiğini savunacağız.

Ayrıca,

Biz hep çılgın olduk, ama dünyayı yıkacak kadar becerikli değildik. Şimdi yıkabiliriz.

"Barışçıl" müdahalecilere daha sonra dönecek ve barış süreçlerinin, İsrail-Filistin sorununda olduğu gibi, nasıl çözümsüzlük yarattığını inceleyeceğiz.

SAVAŞ AĞALARI HÂLÂ ETRAFTA

Bu elini taşın altına koyma fikri tarihle iç içe dokunmuştur: tarih boyunca, tüm savaş ağaları ve savaş çığırtkanları bizzat savaşçıydı ve birkaç ilginç istisnayla, toplumlar risk transferi yapanlar değil, risk alanlar tarafından yönetilirdi.

Seçkin kişiler risk alırlardı, sıradan vatandaşlara kıyasla çok daha fazla risk. Roma imparatoru Julian Apostate, çok sonraları Pers cephesindeki bitmek bilmeyen savaşta, muharebe meydanında –*imparatorken*– savaşarak öldü. Julius Caesar, İskender ve Napoleon hakkında, tarihçilerin alışıldık efsaneleri yüzünden ancak spekülasyon yapabiliriz, ama burada kanıt çok açıktır. Savaşta ön cephede savaşan bir imparatorun, göğsüne saplanmış bir Pers kılıcından daha iyi bir tarihsel delili yoktur (Julian koruyucu zırh giymeyi ihmal etmişti). Seleflerinden biri olan Valerian, aynı cephede esir alınmış ve söylenenlere göre, atına binerken Pers kralı Şapur tarafından tabure olarak kullanılmıştı. Son Bizans imparatoru XI. Konstantin Palaeogolus ise en son, mor togasını çıkardıktan sonra Ioannis Dalmatus ve kuzeni Teofilius Palaeologus'un yanına giderek, başlarının üzerinde kılıçlarıyla, Türk bölüklerine karşı taarruza geçmek üzere gururlu bir biçimde ölümle yüzleşirken görülmüştü. Ama efsaneye göre Konstantin'e, teslim olma olayında bir anlaşma teklif edilmişti. Bu tür anlaşmalar kendine saygısı olan krallara göre değildir.

Bunlar soyutlanmış anekdotlar değil. Bu yazarın istatiksel mantıkla düşünen parçası gayet emin: Roma imparatorlarının üçte birinden azı yatağında ölmüştü –ve yalnızca birkaçı gerçekten yaşlanarak öldüğüne göre, daha uzun yaşasalardı ya bir darbeyle, ya da savaşta alaşağı edilebilirlerdi.

Günümüzde bile kraliyet üyeleri meşruiyetlerini fiziksel risk almayı gerektiren bir toplumsal sözleşmeden alıyorlar. İngiliz Kraliyet ailesi, evlatlarından biri olan Prens Andrew'un, 1982 Falkland savaşında helikopteri cephe hattında olduğundan, "sıradan vatandaş"tan daha fazla risk aldığına emin oldu. Neden mi? Çünkü asalet bunu gerektirir; bir lordun statüsü geleneksel olarak, başkalarını korumaktan, kişisel riski seçkinliğin önüne koymaktan gelir ve onlar her nasılsa bu sözleşmeyi hâlâ hatırlıyorlardı. Ağa değilseniz, ağa olamazsınız.

BOB RUBIN RİSK TRANSFERİ

Bazıları kendimizi tepedeki savaşçılardan kurtarmanın uygarlık ve ilerleme anlamına geldiğini düşünür. O anlama gelmez. Bu arada,

> *Bürokrasi kişinin kendi eylemlerinin sonuçlarından rahatlıkla sıyrılmasını sağlayan bir kurgudur.*

Merkezi bir sistem her zaman hataların maliyetine doğrudan maruz kalmayan kişilere ihtiyaç duyacağına göre elimizden ne gelir, diye sorabiliriz.

Eh, merkezilikten uzaklaşmaktan ya da daha nazikçe, yerelleşmekten başka seçeneğimiz yok; bağışıklık kazanan bu karar alıcıların sayısını o şekilde azaltabiliriz.

> *Merkezilikten uzaklaşmak şu basit fikre dayanır: makrozırva mikrozırvadan kolaydır.*

> *Merkezilikten uzaklaşmak büyük yapısal asimetrileri azaltır.*

Ama merak etmeyin, merkezilikten uzaklaşıp sorumluluğu dağıtmazsak, bu iş kendi kendine, zor yoldan gerçek-

leşecektir: taşın altındaki el mekanizmasına sahip olmayan, dengesizlikler üzerine kurulu bir sistem, er geç çökecek ve kendini bu şekilde onaracaktır. Ayakta kalırsa tabii.

Örneğin banka batışları 2008'de gizli ve asimetrik risklerin sistemde birikmesi nedeniyle başladı: Risk transferinde usta olan bankacılar, belli bir görünmez patlayıcı riskler sınıfından sağlam para kazanabiliyor, yalnızca kâğıt üstünde işe yarayan akademik risk modellerini kullanıyorlardı (çünkü akademisyenler risk hakkında hemen hemen hiçbir şey bilmezler), sonra patlamanın ardından belirsizliğe sığınıyor (aynı görülemeyen ve önceden tahmin edilemeyen Siyah Kuğu ve aynı çok ama çok inatçı yazar) ve geçmişteki geliri muhafaza ediyorlardı –Bob Rubin risk transferi diye nitelendirdiğim olay.

Bob Rubin risk transferi? Eski ABD maliye bakanı, sizin kahve almak için kullandığınız banknotun üzerine imzasını atanlardan biri olan Robert Rubin, 2008 bankacılık kazasından önceki on yıl içerisinde Citibank'tan tazminat olarak 120 milyon dolardan fazla para topladı. Neredeyse batmış olan banka, vergi mükellefleri tarafından kurtarılınca, hiç çek yazmadı –mazeret olarak belirsizliği kullandı. Kazandığı başlar, "Siyah Kuğu" diye bağırdığı kuyruklar. Rubin, riski vergi mükelleflerine transfer ettiğini de kabul etmedi: İspanyol gramer uzmanları, yardımcı okul öğretmenleri, teneke konserve fabrikalarındaki denetleyiciler, vejetaryen diyet danışmanları ve yardımcı bölge avukatlarının kâtipleri onun "açıklarını kapatıyor", yani risklerini üstlenip kayıplarının bedelini ödüyordu. Ama en kötü kazazedeler serbest piyasalar oldu, çünkü finansçılardan nefret etmeye zaten hazır olan halk, serbest piyasaları ve daha üst düzey yozlaşma ve yandaşlık biçimlerini şişirmeye başladı, oysa aslında tam tersi geçerlidir: kurtarma paketi mekanizmalarıyla bütün bunları mümkün kılan piyasalar değil, hükümettir. Mesele yalnızca

kurtarma paketleri değildir: hükümet müdahalesi genellikle eli taşın altından çıkarır.

İyi haber şu ki, oyunu ve rant arayan bankacıları* korumak isteyen suç ortağı Obama yönetiminin çabalarına rağmen risk alanlar, yüksek riskli yatırım fonları (*hedge funds*) olarak bilinen küçük bağımsız yapılara doğru ilerlemeye başladılar. Bunun başlıca nedeni, kâğıt karıştıranlar (işin genellikle kâğıt karıştırmaktan ibaret olduğunu düşünenler) bankaları kurallara boğdukça sistemin aşırı bürokratikleşmesiydi; ama bir şekilde, ek yönetmeliklerden oluşan binlerce sayfada, *taşın altındaki eli dikkate almaktan* kaçındılar. Öte yandan bağımsız yüksek riskli yatırım fonları alanında, fon sahibi operatörler fonlardaki net değerlerinin en az yarısını elde tutarlar, böylece göreceli olarak müşterilerinin hepsinden daha fazla riske maruz kalır ve kişisel olarak geminin kaptanlığını üstlenirler.

SİSTEMLER ÇIKARMA YOLUYLA ÖĞRENİR

Şimdi, eğer bu kitaptaki tek bir bölümün altını çizeceksiniz, işte size altı çizilecek bir bölüm. Müdahaleciler olayı hikâyemizin merkezinde yer alıyor, çünkü elini taşın altına koymamanın hem etik hem de epistemolojik (yani bilgiyle ilgili) etkilerini gösteriyor. Müdahalecilerin *kendi hatalarının kurbanı olmadıkları için* ders almadıklarını gördük ve *pathemata mathemata* ile şunu ima ettik:

Aynı risk transferi mekanizması, öğrenmeyi de engeller.

---

* *Rant arayışı,* koruyucu yönetmelikleri ya da "hakları" ekonomik faaliyete hiçbir katkıda bulunmadan, başkalarının refahını artırmadan gelir elde etmek için kullanmaya çalışmaktır. Şişko Tony'nin (onunla birkaç sayfa aşağıda karşılaşacaksınız) tanımlayacağı şekliyle bu, korunma parasını, korunmanın ekonomik faydalarını elde etmeden mafyaya ödemek zorunda kalmaya benzer.

Daha doğrusu,

Birini hatalı olduğuna asla ikna edemezsiniz, bunu ancak gerçeklik yapabilir.

Aslına bakarsanız gerçeklik, tartışmalarda üstün gelmeyi umursamaz, önemli olan hayatta kalmaktır.

Çünkü,

Modernitenin laneti, nüfusumuzun giderek anlamaktan çok anlatmakta başarılı olan insanlar sınıfından oluşmasıdır.

Ya da yapmaktan çok anlatmakta başarılı olan.

Bu yüzden *öğrenim*, okul denen yüksek güvenlikli cezaevlerindeki mahpuslara öğrettiklerimiz değildir. Biyoloji öğrenimi, kuşaklar arası seçilim filtresinden geçerek, hücresel düzeyde beyne kazınan bir şeydir; elini taşın altına koymak, ısrar ediyorum, caydırmadan çok filtrelemedir. Evrim ancak soyun tükenme riski varsa gerçekleşebilir. Ayrıca,

Elini taşın altına koymadan evrim olmaz.

Bu son nokta oldukça açıktır, ama ben sürekli olarak elini taşın altına koymayan akademisyenlerin, evrimi savunurken bir yandan da elini taşın altına koymayı ve risk paylaşımını reddettiklerini görüyorum. Her şeyi bilen bir yaratan *tasarımı* fikrini reddederken, aynı zamanda, bütün sonuçlarını biliyormuş gibi insan *tasarımını* dayatmak isterler. Genel olarak, insanlar kutsal devlete (ya da aynı şekilde, büyük şirketlere) ne kadar taparlarsa, elini taşını altına koymaktan o kadar nefret ederler. Tahmin etme becerilerine ne kadar çok inanırlarsa, elini taşın altına koymaktan o kadar nefret ederler.

Ne kadar çok takım elbise giyip kravat takarlarsa, elini taşın altına koymaktan o kadar nefret ederler.

Bizim müdahalecilere dönecek olursak, insanların kendi hatalarından –ve başkalarınınkinden– pek ders almadıklarını gördük; *belli türde hatalara* daha az yatkın olanları seçip ötekileri eleyerek öğrenen, sistemdir.

Sistemler parçaları çıkararak, via negativa *öğrenirler.**

Birçok kötü pilot, belirttiğimiz gibi, şu anda Atlantik'in dibinde, birçok tehlikeli kötü sürücü de ağaçlarla çevrili hoş yürüyüş yolları olan sessiz mezarlıkta yatıyor. Taşımacılık sırf insanlar hatalardan ders aldığı için değil, ayrıca sistemler öğrendiği için daha güvenli hale geldi. Sistemin deneyimi bireylerin deneyiminden farklıdır; filtrelemeye dayanır.

Şimdiye kadar söylediklerimizi özetleyecek olursak,

Taşın altındaki el insan kibrini kontrol altında tutar.

Şimdi önsözün ikinci kısmında daha derinlere inip, simetri kavramını ele alalım.

* *Via negativa*: doğru olanı yanlış olandan daha net olarak bildiğimize ve bilginin çıkarma yoluyla büyüdüğüne dair ilke.

Kısa Bir Simetri Turu

Meta-meta uzmanlar tarafından değerlendirilen meta uzmanlar – Fahişeler, fahişe olmayanlar ve amatörler – Fransızların Hammurabi ile böyle bir sorunları var – Dumas her zaman bir istisnadır

I. HAMMURABİ'DEN KANT'A

Taşın altındaki el tarzındaki simetri, son zamanlarda yaşamın entelektüelleşmesine dek, üstü kapalı olarak organize toplumun, hatta başkalarıyla birden fazla kez karşılaşılan ya da iş yapılan her türlü kolektif yaşam biçiminin temel kuralı sayılırdı. Bu kural hayvanlar aleminde karmaşık, çok karmaşık bir biçimde geçerli olduğundan, insan yerleşiminden bile önce gelmesi gerekiyordu. Ya da başka sözcüklerle tekrarlamak gerekirse, orada geçerli olmak *zorundaydı*, yoksa yaşam yok olurdu; risk transferi, sistemleri havaya uçurur. İlahi ya da başka türlü adalet fikrinin kendisi de dengesizlikleri düzeltmeye ve bu tür asimetrilere çare bulmaya dayanır.

Hammurabi'den Kant'a giden, kuralın uygar yaşamla rafine edildiği yolu kısaca gözden geçirelim.

Hammurabi Paris'te

Hammurabi yasaları yaklaşık 3.800 yıl önce Babil'in merkezindeki bir halk meydanında bazalt bir dikilitaşa kazınmış, böylece okuması olan herkes onu okuyabilmiş, ya da daha doğrusu, okuyamayanlara okumuştur. Bunlar 282 yasadan

oluşur ve mevcut kuralımızın ilk sisteme bağlanışı olarak görülür. Yasaların merkezî bir teması vardır: ticari işlem yapan insanlar arasında simetriler kurar, böylece kimse gizli *kuyruk* riskini ya da Bob Rubin tarzı riskleri transfer edemez. Evet, Bob Rubin risk transferi 3.800 yaşında, yani uygarlık kadar yaşlıdır ve ona karşı koyacak kurallar da öyledir.

Kuyruk nedir? Şimdilik düşük sıklıktaki aşırı bir olay olduğunu düşünelim. "Kuyruk" adı verilmesinin nedeni, çan eğrisi şeklindeki sıklık çizimlerinde, aşırı sol ya da sağ (sıklığı düşük) tarafa yerleştirilmiş olmasıdır; benim yakın anlayışımı aşan bir nedenle, insanlar buna "kuyruk" demeye başlamışlar ve terim yapışıp kalmıştır.

Hammurabi'nin en iyi bilinen buyruğu şudur: "Eğer bir müteahhit bir ev inşa ederse ve ev yıkılarak sahibinin ölümüne neden olursa, müteahhit öldürülecektir."

Çünkü traderlar örneğinde olduğu gibi, risklerin gizleneceği en iyi yer, korunmasızlıkların yalnızca mimarın (ya da traderın) tespit edebileceği nadir olaylara gömüldüğü "köşe bucak"tır; buradaki fikir, patlama meydana geldiğinde zaman ve mekân bakımından çok uzaklarda olmaktır. Yaşlı bir al yanaklı alkolik bankacının, okuldan mezun olduğumda, kariyer danışmanlığına gönüllü olarak bana söylediği gibi: "Yalnızca uzun vadeli borçlar veririm. Bunlar olgunlaştığında uzaklaşmış olmak isterim. Ve yalnızca uzaktan ulaşılabilir olmayı." Adam uluslararası bankalarla çalışıyor ve oyununu her beş yılda bir ülke değiştirmek yoluyla oynayarak hayatta kalıyordu, ayrıca hatırladığım kadarıyla, her on yılda bir eş, her on iki yılda bir de banka değiştiriyordu. Ama gidip çok uzaklarda ya da yeraltının derinlerinde saklanmasına gerek yoktu: çok yakın zamanlara kadar kimse bankacıların geçmişteki ikramiyelerini, hemen ardından bir şey ters gidince geri almadı (yani iadesini istemedi). Ve beklenmedik bir şekilde, geri almaya başlayanlar 2008 yılında İsviçreliler oldu.

İyi bilinen *lex talionis* (kısas yasası) "göze göz", Hammurabi kuralından gelir. Gerçek değil mecazi anlamdadır: aslında bir göz çıkarmanıza gerek yoktur; dolayısıyla kural ilk bakışta göründüğünden çok daha esnektir. Ünlü bir Talmud tartışmasında (*Bava Kamma*) bir haham, yasaya harfiyen uyulursa, tek gözlünün iki gözlüyü kör ettiğinde cezanın ancak yarısını ödeyeceğini ve körün paçayı sıyıracağını savunur. Peki ya ufak tefek bir insan bir kahramanı öldürürse? Aynı şekilde, yanlış bacağı kesen dikkatsiz doktorun da bacağını kesmenize gerek yoktur: haksız muamele sistemi, yönetmelik değil de mahkemeler aracılığıyla, Ralf Nader'in çabaları sayesinde, tüketicileri ve yurttaşları güçlü kurumlardan korumaya yetecek kadar bir para cezası verecektir. Açıkçası hukuk sistemi bazı tahriş ediciler üretebilir (özellikle de haksız muamelelerde) ve kendi rant arayanlar sınıfına sahiptir, ama hukukçulardan yakınmak hukukçu olmadığı için yakınmaktan yeğdir.

Daha somut olarak, bazı ekonomistler beni modern zamanlarda sunulan iflastan korunma yasasının geri çekilmesini istemekle suçlamaya çalışıyorlar; hatta bazıları beni bankacılar için giyotini geri getirmeyi istemekle itham etti. Ben *o kadar* vur deyince öldürenlerden değilim: bu sadece Bob Rubin tarzı risk transferinin çekiciliğini azaltmaya ve halkı korumaya yetecek kadar bir para cezası vermekle ilgili bir meseledir.

Şimdi, anlayamadığım bir nedenle, yalnızca Fransa'da rastlanan o tuhaf şeylerden biri, gri-siyah renkli bazalttan bir dikilitaş olan Hammurabi kanunu, Paris'teki Louvre Müzesi'nde bulunuyor. Normalde bizim pek bilmediğimiz bir dolu şey hakkında bilgi sahibi olan Fransızlar ise bundan haberdar gibi görünmüyorlar; anlaşılan yalnızca selfi çubuklu Koreli ziyaretçiler bu yerden söz edildiğini duymuşlar.

Buraya sondan bir önceki hac yolculuğumda, müze binasındaki bir konferans salonunda Fransız finansçılara bu ki-

taptaki fikirler ve taşın altındaki el konusunda bir konferans verdim. Mezopotamya heykellerini andıran görünüşüne (ve kişiliğine) rağmen, elini taşın altına koymamayı özetleyen eski Merkez Bankası başkanı Ben Bernanke'den hemen sonra konuşuyordum. Durumun ironisini, özellikle de dört bin yıl önce bu konularda daha bilgili olmamızı ve anıtın konuşma yaptığım yerden 90 metre uzakta bulunmasını kullanarak izleyicilere soru yönelttiğimde, Fransız finansçıların yüksek kültürüne rağmen, ne yazık ki odada hiç kimse neden bahsettiğimi anlayamadı. Mezopotamya jeopolitiğindeki bir oyuncu dışında hiçbiri Hammurabi'den haberdar değildi ya da onun taşın altındaki el ve bankacıların hesap verebilirliğiyle bağlantısından kuşkulanmadı.

Tablo 1, simetri kurallarının Hammurabi'den günümüze kadar ilerleyişini gösteriyor, öyleyse merdiveni tırmanalım.

TABLO 1 – AHLAKİ SİMETRİNİN EVRİMİ

TALEB VE FRANCİS'TEN, 2016

HAMMURABİ/ LEX TALIONIS	*KUTSALLIK VE ADALETE DAİR 15. YASA*	*GÜMÜŞ KURAL*	*ALTIN KURAL*	*EVRENSEL YASANIN FORMÜLÜ*
"Göze göz, dişe diş" (Hammurabi, Exodus 21.14	"Komşunu kendin gibi sev" (Leviticus 19.18)		"Başkalarına onların sana davranmasını isteyeceğin şekilde davran" (Matthew 7:12)	"Yalnızca aynı zamanda evrensel bir yasa olmasını isteyebileceğin kurala göre hareket et" (Kant 1785; 4:421)

Gümüş Altını Yener

Hammurabi'ye hakkını vermek için hızlıca kuralların üzerinden geçelim. Leviticus, Hammurabi kuralının bir tatlandırıcısıdır. Altın Kural, *başkalarına onların sana davranmasını isteyeceğin şekilde davran,* der. Daha sağlam olan Gümüş Ku-

ral ise, *başkalarına onların sana davranmasını istemeyeceğin şekilde davranma*, der. Daha sağlam mı? Nasıl? Gümüş Kural neden daha sağlamdır?

İlk olarak, size kendi işinize bakmanızı ve başkaları için neyin "iyi" olduğuna karar vermemenizi söyler. Kötü olanı iyi olandan daha açık şekilde biliriz. Gümüş Kural, Negatif Altın Kural olarak görülebilir ve Calabrialı (Calabria dilinde konuşan) berberimin her üç haftada bir bana gösterdiği gibi, *via negativa* (çıkarma yoluyla hareket etmek) *via positiva*'dan (toplama yoluyla hareket etmekten*) daha etkili ve daha az hataya yatkındır).

Şimdi *başkalarına… davran*'daki "başkaları" ile ilgili birkaç söz. Buradaki sen, siz de olabilir, bir bireyi de işaret edebilir, bir basketbol takımını ya da Kuzeydoğu Calabria Dilinde Konuşan Berberler Birliği'ni de. "Başkaları" için de aynısı geçerlidir. Fikir, tüm ölçeklerde işe yaraması bakımından fraktaldir: insanlar, kabileler, toplumlar, toplumlardaki gruplar, ülkeler vb., her birinin ayrı bir bağımsız birim olduğu ve o sıfatla başka emsallerle iş yapabileceği varsayımıyla. Nasıl ki bireyler başkalarına kendilerine davranılmasını isteyecekleri şekilde davranmalıysa (ya da kötü davranılmaktan kaçınmalıysa), birimler olarak aileler de başka ailelere öyle davranmalıdır. Ve Önsöz 1'deki müdahalecileri daha da tatsız kılan bir şey, ülkeler de öyle yapmalıdır. Bilge Atinalı hatip Isocrates, İÖ beşinci yüzyıl gibi erken bir tarihte, ulusların başka uluslara Gümüş Kural'a göre davranmaları gerektiği konusunda bizi uyarmıştır. Şöyle yazar:

---

* "Sana yapılmasını istemeyeceğin şeyi başkalarına yapma" (Isocrates, Yaşlı Haham Hillel, *Mahabbarata*). "Senin için iğrenç olanı komşuna yapma: Torah'ın tamamı budur; geri kalanı açıklamadır; git ve öğren." Leviticus 19:18'e dayanan Yaşlı Haham Hillel. "Sana yapılması durumunda sana acı verecek hiçbir şeyi başkalarına yapma. Ahlakın özü budur."

"Güçsüz ülkelere, güçlü ülkelerin size davranmasını doğru bulduğunuz şekilde davranın."

Kimse simetri kavramını, bir yüzyıldan uzun süre yaşamış ve doksanlarındayken kayda değer katkılarda bulunmuş olan Isocrates'ten daha iyi cisimleştiremez. Hatta Altın Kural'ın nadir bir dinamik versiyonunu da ortaya koymuştur: "Anne-babana çocuklarının sana davranmalarını isteyeceğin şekilde davran." Böyle bir simetrik ilişkiler dinamiğimizin daha olması için, büyük basketbol koçu Yogi Berra'yı beklemek zorunda kaldık: "Başka insanların cenazesine onlar da benimkine gelsinler diye giderim."

Daha etkili olan elbette, ters yöndür, yani insanın çocuklarına anne-babasının kendisine davranmalarını isteyeceği gibi davranması.

İlk ABD Anayasası Değişikliği'nin ardındaki fikir de gümüş kural tarzında bir simetri kurmaktır: Benim din özgürlüğümü kullanmama izin verdiğin sürece sen de kendi din özgürlüğünü kullanabilirsin; ben seni yalanlama hakkına sahip olduğum sürece sen de beni yalanlama hakkına sahipsin. Gerçekte, kendini ifade etme hakkında olduğu gibi böyle bir koşulsuz bir simetri olmaksızın demokrasi olmaz ve en büyük tehdit de konuşmayı, bir kısmının bazı kişilerin duygularını incitebileceği gerekçesiyle kısıtlama çabalarındaki kaygan meyildir. Böylesi kısıtlamalar illa ki devletin kendisinden değil, daha çok medya ve kültürel yaşamdaki aşırı faal bir *düşünce polisi* tarafından zorla kabul ettirilen entelektüel monokültürden gelir.

Evrenselciliği Unutun

Simetriyi bireysel ile kolektif arasındaki ilişkilere uygulayarak erdeme, klasik erdeme, şimdilerde "erdem etiği" denen şeye sahip oluruz. Ama ikinci bir adım daha vardır: Tablo 1'in sağ tarafında Kant'ın koşulsuz buyruğu var, ben bunu şöyle

özetliyorum: *Kendi eylemin her yerde, her koşulda herkesin davranışına genellenebilirmiş gibi davran*. Asıl metin daha meydan okuyucudur: *Yalnızca aynı zamanda evrensel bir yasa olmasını isteyebileceğin kurala göre hareket et*. Bu, Kant'ın ilk kesin ifadesi olarak bilinir. *Gerek kendi şahsında*, *gerekse bir başkasınınkinde, insanlığa yalnızca bir araç olarak değil, daima aynı zamanda bir amaç olarak davranacağın şekilde hareket et*, ise ikinci kesin ifade olarak bilinir.

İfade mifade, durum fazla karmaşıklaşınca Kant'ı unutun, karmaşıklaşan şeylerde bir sorun vardır. Bu yüzden Kant'ın sert yaklaşımını tek bir ana nedenle atlayacağız:

> *Evrensel davranış kâğıt üstünde harika, uygulamada ise felakettir.*

Niye? Bu kitapta bıkkınlık verene kadar tekrarlayacağımız gibi, bizler yerel ve ölçeğe duyarlı, pratik hayvanlarız. Küçük olan büyük değildir; somut olan soyut değildir; duygusal olan mantıklı değildir. Tıpkı mikronun makrodan daha iyi işlediğini savunduğumuz gibi, garaj bekçimize merhaba derken fazla genele gitmekten kaçınmak en iyisidir. Yakın çevremize odaklanmalıyız; bizim basit pratik kurallara ihtiyacımız var. Daha da kötüsü: Genel ve soyut olan, Önsöz'ün 1. Kısmı'ndaki müdahalecilere benzeyen bilgiç psikopatları kendine çekmeye eğilimlidir.

Başka bir deyişle Kant ölçekleme fikrini anlamamıştır; yine de birçoğumuz Kant'ın evrenselciliğinin kurbanıyız. (Gördüğümüz gibi, modernite soyut olanı tikele tercih eder; toplumsal adalet savaşçıları, "insanlara bireyler olarak değil de kategoriler olarak davranmak"la suçlanmıştır.) Dinin dışında, büyük siyasi düşünür Elinor Ostrom'dan önce pek az kişi ölçekleme fikrini gerçekten anlamıştı, Ostrom'dan 1. Bölüm'de biraz bahsedeceğiz.

Aslında, bu kitabın derin mesajı, mikro ile makroyu birleştirerek iki üç adım ileri götürülen evrenselciliğin tehlikesidir. Aynı şekilde *Siyah Kuğu* fikrinin özü de *Platonikleştirmek*, yani bir şeyin merkezi ama gizli unsurlarını o şeyi soyut bir yapıya dönüştürme sürecinde ıskalamak, sonra da bir patlamaya neden olmaktır.

II. KANT'TAN ŞİŞKO TONY'YE

Şimdiye, ticari işlemlerle ilgili şimdiki zamana geçelim. New Jersey'de simetri, Şişko Tony'nin deyişiyle kısaca, "çerçöp verme, çerçöp alma" demek olabilir. Onun daha pratik yaklaşımı şudur:

> *Karşılaştığın herkese nazik davranmakla işe başla. Ama biri sana karşı güç kullanmaya kalkışırsa, sen de ona karşı güç kullan.*

Şişko Tony kimdir? *Incerto*'daki tutum, davranış, belirsizlik durumunda seçimler, konuşma, yaşam tarzı, bel genişliği ve beslenme alışkanlıkları bakımından Dışişleri Bakanlığı analistinizin ya da ekonomi hocanızın tam tersi bir karakterdir. Ayrıca biri onu gerçekten kızdırmadıkça sakin ve ağırbaşlıdır. Genel olarak "enayiler" dediği kişilerin fonlarından ayrılmasına yardım ederek zengin olmuştur (ya da çoğu durumda, müşterilerinin fonlarından, çünkü bu insanlar genellikle başkalarının parasıyla oynarlar).

Bu simetri olayı bir şekilde benim kendi mesleğimle doğrudan bağlantılıdır: opsiyon trader'ı. Bir opsiyonda, bir kişi (opsiyonun alıcısı), anlaşmalı olarak işin olumlu tarafına (gelecekteki kazançlar), öteki (satıcı) ise önceden kabul edilmiş bir fiyat karşılığında, olumsuzluğun sorumluluğuna sahiptir (gelecekteki kayıplar). Riskin bir bedel karşılığı transfer edildiği bir sigorta kontratında olduğu gibi. Böylesi bir simetride-

ki her anlamlı aksama –sorumlulukların transferiyle– değişmez bir şekilde patlayıcı bir duruma yol açar, 2008 ekonomi krizinde gördüğümüz gibi.

Bu simetri olayı bir işlemde çıkarların uyuşmasıyla da ilgilidir. Önceki argümanları tazeleyelim: bankacıların kendi kârları çoğalırken kayıpları bir şekilde sessizce topluma (İspanyolca gramer uzmanlarına, yardımcı okul öğretmenlerine…) transfer edilirse, gizli risklerin nihai patlamaya kadar sürekli artmasına neden olan temel bir sorun var demektir. Yönetmelikler, kâğıt üstünde derde deva gibi görünseler de, riskin gizlenmesini kolaylaştırdıklarından sorunu büsbütün ağırlaştırırlar.

Bu da bizi acente sorunu diye bilinen şeye getiriyor.

Sahtekâr, Budala veya Her İkisi de

Gümüş Kural'ın pratik bir uzantısı (hatırlatma olarak, "*Sana yapılmasını istemeyeceğin şeyi başkalarına yapma*" diyeni):

> *Hayatını öğüt vererek kazanan birinden, öğütleri için bir para cezası yoksa, öğüt almaktan kaçın.*

"Sana güveniyorum" cümlesi hakkındaki daha önceki yorumun hem ahlaka hem de bilgiye dayandığını anımsayın. Belirsizlik meselelerinde her zaman bir rastlantısallık budalası ve rastlantısallık sahtekârı unsuru vardır: birincisi anlayıştan yoksundur, ikincisiyse çarpık dürtülere sahiptir. Biri, budala olanı, anlamadığı risklere girer, geçmişteki kendi şansını becerilerle karıştırır; öteki, sahtekâr olanı ise riskleri başkalarına transfer eder. Ekonomistler, elini taşın altına koymaktan bahsederken, yalnızca bu ikincisiyle ilgilenirler.

Sigorta şirketlerince iyi bilinen ve incelenmiş olan acente sorununu irdeleyelim. Kısaca, sağlığınız hakkında herhangi

bir sigortacının bileceğinden çok daha fazlasını bilirsiniz. Bu yüzden bir hastalık saptadığınızda, başka biri bunu öğrenmeden sigorta poliçesi alma dürtüsüne kapılırsınız. Sağlıklıyken değil de, işinize yarayacağı zaman kendinizi sigortalatmakla, sonuçta sisteme yatırdığınızdan daha fazla paraya mal olursunuz, dolayısıyla her türlü masum insanın (yine İspanyolca gramer uzmanları da dahil) ödediği primde artışa yol açarsınız. Sigorta şirketlerinin bu tür dengesizlikleri elemek için yüksek muafiyetler gibi filtreleri ve başka yöntemleri vardır.

Acente sorunu (ya da temel aracı sorunu) işlemlerdeki çıkar uyuşmazlığında da kendini gösterir: bir kerelik bir işlemde satıcının çıkarları sizinkilerle uyuşmaz; bu yüzden bazı şeyleri sizden gizleyebilir.

Ama caydırıcı faktör yeterli değildir: budala gerçek bir şeydir. Bazı kişiler kendi çıkarlarını bilmezler; sadece bağımlıları, işkolikleri, kötü bir ilişkide sıkışıp kalanları, büyük hükümeti destekleyenleri, basını, kitap eleştirmenlerini ya da saygın bürokratları düşünün; hepsi de bilinmeyen bir nedenle kendi çıkarlarının aleyhine hareket ederler. Dolayısıyla filtrelemenin bir rol oynadığı bu diğer durum da söz konusudur: rastlantısallık *budalaları* gerçeklik tarafından temizlenerek, başkalarına zarar vermeyi bırakırlar. Unutmayın ki sistemlerin eleme yoluyla akıllanmaları evrimin temelinde yatar.

Bir nokta daha var: biz belki de bir eylemin aptalca olup olmadığını önceden bilemeyiz; ama gerçeklik bilir.

*Nedensel Bulanıklık ve Tercihlerin Dışavurumu**

Şimdi taşın altındaki elin epistemolojik boyutunu daha da yüksek bir seviyeye taşıyalım. Taşın altındaki el gerçek dünyayla ilgilidir, dış görünüşlerle değil. Şişko Tony'nin mottosuna göre:

* Bu kısım tekniktir ve ilk okumada atlanabilir.

Tartışma kazanmayı istemezsiniz. Kazanmayı istersiniz.

Aslında peşine düştüğünüz her şeyi kazanma ihtiyacı duyarsınız: para, toprak, bir gramer uzmanının kalbi ya da (pembe) üstü açılabilir bir araba. Sadece sözcüklere odaklanmak kişiyi çok tehlikeli bir yokuşa sürer, çünkü,

Yapmakta anlamaktan çok daha iyiyizdir.

Şarlatan ile toplumun gerçekten becerikli bir üyesi arasında, diyelim ki zırvalar yumurtlayan bir siyaset "bilimci" ile sıhhi tesisatçı arasında ya da gazeteci ile mafyanın yarattığı tip arasında bir fark vardır. Yapan kişi yaparak kazanır, ikna ederek değil. Bütün alanlar (sözgelimi ekonomi ve diğer sosyal bilimler) onları yeniden toprağa bağlayan taşın altındaki elin yokluğu nedeniyle bizatihi şarlatanlığa dönüşür (katılımcılar "bilim" üzerine tartışırken). 9. Bölüm, bunların kusurlarını gizlemek için nasıl ayrıntılı ritüeller, unvanlar, protokoller ve formaliteler geliştireceklerini gösteriyor.

Zihninizde nereye gittiğinizi bilmiyor olabilirsiniz, ama yaparak öğrenirsiniz.

Ekonomi bile "tercihlerin dışavurumu" kavramına dayanır. İnsanların ne "düşündüğü" önemli değildir –pelte gibi yumuşak ve kendi etrafında dönen psikoloji disiplininden kaçınmak istersiniz. İnsanların ne yaptıklarına dair "açıklamaları" sözcüklerden, kendilerinin anlattığı hikâyelerden oluşur, bilime uyan bir iş değildir bu. Öte yandan yaptıkları şey, somut ve ölçülebilirdir ve odaklanmamız gereken de budur. Bu önerme, hatta belki de ilke, çok güçlüdür ama araştırmacılar tarafından pek izlenmez. Dışavurulan tercihleri en iyi nişanlılar anlar: bir pırlanta, özellikle de alıcı için külfetli

olduğunda, sözlü vaatten çok daha ikna edici (ve çok daha az tersine çevrilebilir) bir taahhüttür.

Tahmin yapmaya gelince, unutun gitsin:

(Sözcüklerle yapılan) tahminin (eylemlerle yapılan) spekülasyonla hiç ilgisi yoktur.

Ben şahsen zengin olan berbat tahmincilerin yanı sıra yoksul olan "iyi" tahminciler de tanırım. Çünkü hayatta önemli olan, kişinin sonuçlar konusunda ne sıklıkta "haklı" çıktığı değil, haklı olduğunda ne kadar kazandığıdır. Yanılmak, pahalıya mal olmadığında, önemli değildir; bir bakıma bu, araştırmanın deneme-yanılma mekanizmasına benzer.

Gerçek yaşamda maruz kalmalar, oyunlar dışında, her zaman sözcüklerle anlatılması kolay olan iyi tanımlanmış bir "olaya" indirgenemeyecek kadar karmaşıktır. Gerçek yaşamda sonuçlar bir beysbol maçında olduğu gibi, ikili bir kazanma ya da kaybetme sonucuna indirgenmez. Maruz kalmaların çoğu doğrusallıktan son derece uzaktır: yağmura maruz kalmaktan yarar sağlayabilirsiniz, ama sellere değil. Kesin argüman, bu yazarın teknik çalışmalarında ortaya çıkar. Şimdilik tahminlerin, özellikle de "bilim"e uygun olarak yapıldığında, genellikle şarlatanın son sığınağı olduğunu kabul edin, zamanın başlangıcından beri bu böyle olmuştur.

Ayrıca matematikte *ters problem* denen bir şey vardır ki, ancak ve ancak elini taşın altına koyarak çözülebilir. Şimdilik şu şekilde basitleştireceğim: ters mühendislik bizim için mühendislikten zordur; evrimsel güçlerin sonuçlarını görürüz, ama nedensel bulanıklıkları yüzünden onları çoğaltamayız. Bu tür süreçleri yalnızca ileri sarabiliriz. Zamanın (büyük harflerle yazıyoruz) kendi işleyişi ve tersine çevrilmezliği, taşın altındaki elden filtreleme gerektirir.

Taşın altındaki el Siyah Kuğu sorununun ve diğer belirsizlik meselelerinin hem bireysel hem de kolektif düzeyde çözülmesine yardımcı olur: hayatta kalan, Siyah Kuğu olaylarına dayanıklılığını ortaya koymuştur ve elin taşın altından çıkarılması bu tür seçim mekanizmalarını bozar. Elimizi taşın altına koymadan, *Zamanın Zekâsı*'na sahip olamayız (Lindy Etkisi'nin bir tezahürü, bu konu tam bir bölümü kaplayacak; bu etki sayesinde 1) zaman kırılgan olanı eleyip sağlam olanı muhafaza eder, 2) kırılgan olmayanın yaşam süresi zamanla uzar). Fikirlerin dolaylı olarak, taşın altında eli vardır ve onları barındıran nüfusların da öyle.

Bu ışıkta –(nedensel) bulanıklık ve tercihlerin dışavurumu ışığında– elini taşın altına koymanın altındaki *Zamanın Zekâsı* aynı zamanda rasyonelliğin tanımlanmasına da yardımcı olur –benim bulduğum, mantıklı inceleme altında dağılmayan tek rasyonellik tanımı budur. Bir uygulama Fransız Planlama Bakanlığı'nda çalışan fazla eğitimli ve saf (ama dakik) bir gözlemciye mantıksız gelebilir, çünkü biz insanlar onu anlayacak kadar zeki değiliz; ama uzun bir süre işe yaramıştır. Bu rasyonel midir? Reddetmek için bir nedenimiz yok. Ama neyin göze çarpacak kadar irrasyonel olduğunu biliriz: ilk olarak kolektif, ikinci olarak da bireysel olanın sağkalımını tehdit eden şey. İstatiksel bir bakış açısından, doğaya (ve onun istatiksel önemine) karşı koymak rasyonel değildir. Pestisit ve diğer teknoloji şirketlerinin kopardığı gürültüye rağmen, "doğal" rasyoneli reddettiren bildik sağlam bir rasyonellik tanımı yoktur –aksine. Tanımı itibariyle, işe yarayan şey irrasyonel olamaz; iş dünyasında sürekli başarısızlığa uğramış olan tanıdığım hemen herkes, bu zihinsel engele sahiptir, yani *aptalca* bir şey işe yarıyorsa (ve para kazandırıyorsa), onun *aptalca* olamayacağını anlayamaz.

Taşın altındaki elin gerektirdiği şeyleri içeren bir sistem, sağkalım için gerekli olan kolektifi ya da hiyerarşide daha üst

sıralardaki varlıkları koruyabilmek için, feda etme kavramı aracılığıyla kendini sürdürür. Aslolan sağkalımdır. Ya da Şişko Tony'nin ifadesiyle, "Sağkalım konuşur, zırva yürür gider. Bir başka deyişle:

> *Rasyonel olan, kolektifin –uzun bir süre yaşayacağı düşünülen varlıkların– hayatta kalmasını sağlayandır.*

Kesinlikten uzak bir psikoloji ya da sosyal bilim kitabında "rasyonel" denilen şey değil.* Bu anlamda, psikologların ve sözde psikologların size söyleyeceklerinin aksine, kuyruk riskinin "abartılması", hiçbir göstergeye göre irrasyonel değildir, çünkü genelde sağkalım için gerekenden fazlasıdır. Alamayacağımız bazı riskler vardır. Ve *almama* lüksüne sahip olamayacağımız (akademisyenlerin çekindikleri türde) başka riskler de vardır. "Ergodik" adı verilen bu boyut, 19. Bölüm'de işlenecek.

Elini Taşın Altına Koymak, Ama Her Zaman Değil

Elini taşın altına koymak genel bir gerekliliktir, ama özellikle de sonuçlara hâkim olunduğunda, bunu görünürdeki her şeye en ufak ayrıntısıyla uygulamaya kendimizi kaptırmayalım. Önsözün 1. kısmındaki, yaptığı açıklamalarla denizaşırı ülkelerde binlerce kişinin öldürülmesine neden olan müdahaleci ile, bir kişinin dillendirdiği zararsız bir düşünce ya da bir falcının karar vermek değil de terapi için kullandığı bir açıklama arasında bir fark vardır. Biz profesyonel olarak

* Aslına bakılırsa, rasyonellik teorisini şekillendirmiş olan, matematikçi ve oyun kuramcısı Ken Binmore gibi kişiler, sonraları daha çok ona dayanarak, insanları deli gömleğine sokan kesin ve kendi içinde tutarlı bir "rasyonellik" teorisinin hiç olmadığında ısrar ederler. Ortodoks neoklasik ekonomide böyle iddialar bulamayız bile. Sözlü edebiyatta "rasyonel" hakkında okuduklarımızın çoğu ciddiyetten uzaktır.

taraflı kişilere, kendi uğraşlarının yapısı gereği, sorumluğunu üstlenmeden zarar verenlere odaklanacağız.

Profesyonel olarak asimetrik kişiye ender rastlanır ve tarihte olduğu gibi, şimdi de bu böyledir. Pek çok soruna neden olur, ama nadirdir. Çünkü gerçek yaşamda karşılaştığımız çoğu kişi –fırıncılar, kunduracılar, sıhhi tesisatçılar, taksi şoförleri, muhasebeciler, vergi danışmanları, çöp toplayıcılar, diş temizleme asistanları, araba yıkayıcılar (İspanyolca gramer uzmanlarını saymazsak), hataları için bir bedel öderler.

III. MODERNİZM

Bu kitap atalardan kalma, çok eski ve klasik adalet kavramlarına uysa da, aynı asimetri argümanlarına dayanarak, bir buçuk yüzyıllık modernist düşünceye –burada *entelektüalizm* dediğimiz şeye– karşıdır. Entelektüalizm, kişinin bir eylemi böyle bir eylemin sonuçlarından ayırabileceği, teoriyi pratikten ayırabileceği ve her zaman karmaşık bir sistemi hiyerarşik yaklaşımlarla, yani yukarıdan aşağı bir biçimde onarabileceği yolundaki inançtır.

Entelektüalizmin bir kardeşi vardır: *Bilimcilik*, bilimin bir süreç ve şüpheli bir girişim olarak değil de karmaşıklık şeklindeki toy bir yorumu. Matematiği ihtiyaç yokken kullanmak, bilim değil *bilimcilik*tir. İyi işleyen elinizi daha teknolojik bir şeyle, sözgelimi yapay bir elle değiştirmek, daha bilimsel *değildir*. "Doğal", yani çok eski, çok boyutlu stres etkenlerine dayanabilmiş süreçleri, kopyalanmayı ya da istatiksel incelemeyi atlatamayabilecek, bir dergideki "hakem değerlendirmesinden geçmiş" bir şeyle değiştirmek ne bilimdir ne de iyi uygulama. Ben bu satırları yazarken bilimin kontrolü, onu (margarin ya da genetiği değiştirilmiş çözümler gibi) ürünler satmak için kullanan satıcıların eline geçti ve ne tuhaftır ki bu kuşkulu girişim, kuşkucuları susturmak için kullanılıyor.

Anlamsızca karmaşık, sözel olarak türetilmiş hakikatlere karşı saygısızlık entelektüel tarihte hep olmuştur, ama bunu yerel bilim muhabirinizde ya da kolej öğretmeninizde pek göremezsiniz: daha üst dereceden sorgulama daha fazla entelektüel güven, istatiksel önem konusunda daha derin bir anlayış ve daha yüksek düzeyde bir kesinlik ve entelektüel kapasite –daha da iyisi, bir pazaryerinde halı ya da özel baharat satma deneyimi– gerektirir. Bu kitap da uzun bir kuşkucu sorgulamayla pratik çözümler üretme geleneğini sürdürüyor; *Incerto*'nun okuyucuları (*Siyah Kuğu*'da değinilen) kuşkucuların okullarına, özellikle de Sextus Empiricus'un yirmi iki yüzyıllık taşlaması *Profesörlere Karşı*'ya aşina olabilirler.

Kural şudur:

Konuşanlar eyleme geçmeli ve yalnızca eyleme geçenler konuşmalıdır.

Matematik, kesin felsefe, şiir ve sanat gibi kendi gücüne dayanan, açıkça gerçeği yansıtma iddiasında bulunmayan etkinlikleri hariç tutuyorum. Büyük oyun kuramcısı Ariel Rubinstein'in dediği gibi, teorilerinizi ya da matematiksel temsillerinizi oluşturun, insanlara gerçek dünyada bunların *nasıl* uygulanacağını anlatmayın. Bırakın elini taşın altına koyanlar ihtiyaç duydukları şeyi kendileri seçsinler.

Modernizmin yan etkisi konusunda daha pratik olalım: teknoloji ilerledikçe, yapanla kullanan arasındaki ayrım gittikçe artar.

Konuşmacıya Nasıl Işık Tutulur

Büyük izleyici kitlelerine konferans veren kişiler, kendilerinin –ve diğer konuşmacıların da– sahnede rahatsız olduklarının farkına varırlar. Bunun ancak on yılda anlayabildiğim nedeni, gözümüzün içinde parlayan sahne ışığının konsant-

rasyonumuzu bozmasıdır. (Polisler de şüphelileri böyle sorgular: sanığa ışık tutun ve "ötmeye" başlamasını bekleyin.) Ama konferansın tam ortasında, konuşmacılar neyin ters gittiğini anlayamazlar, bu yüzden konsantrasyon kaybını basitçe, sahneye çıkmış olmaya bağlarlar. Uygulama da böylece devam eder. Niye? Çünkü geniş izleyici kitlelerine konferans verenler aydınlatmayla uğraşmazlar ve ışık mühendisleri de büyük kitlelere konferans vermezler.

Yukarıdan aşağı doğru gelişimin bir başka küçük örneği: New York City ile kuzey banliyöleri arasındaki demiryolu Metro North, baştan aşağı bir bakımla trenlerini yeniledi. Vagonlar artık daha modern, daha temiz görünüyor, renkleri daha parlak, hatta bilgisayarınız için (kimsenin kullanmadığı) elektrik prizleri gibi hoşlukları da var. Ama köşede, duvar kenarında, eskiden sabah kahvesini üstüne koyabileceğiniz düz bir çıkıntı vardı: kahve fincanını elde tutarken kitap okumak zordur. Tasarımcı (ya trene binmeyen ya da trene binen ama okurken kahve içmeyen bir tasarımcı), estetik bir iyileştirme olduğunu düşünerek, çıkıntıyı hafif eğimli yapmış, bu yüzden artık üstüne fincan koymak mümkün değil.

Bu durum çevre düzenlemesi ve mimarlık gibi daha ciddi sorunları açıklıyor; sonuçta, oturanların esenliğini gözetmeyen tuhaf –değiştirilemez– yapılarla baş başa kalmaktayız; zaman ve bir hayli ilerici onarım gerektiren bir sorun. Yoksa şehir planlama dairesinde oturan, topluluğun içinde yaşamayan bir uzman, eğimli çıkıntının –bir ilerleme olarak, ama çok daha büyük ölçekli– eşdeğerini üretir.

Uzmanlık, sürekli tekrarladığım gibi, yan etkileriyle birlikte gelir –emeği, emeğin meyvelerinden ayıran bir yan etkiyle.

Sadelik

Elini taşını altına koymak, sadeliği –gereğince yapılan şeylerin yatıştırıcı sadeliğini– getirir. Karmaşık çözümler gören

kişiler, sadeleştirilmiş çözümler bulma dürtüsüne sahip değildirler. Gördüğümüz gibi bürokratik sistem, görevleri ve eğitimleri gereği karmaşık çözümler satan insanların müdahaleciliğinden dolayı daha da karmaşıklaşır.

Elini taşın altına koymayan insanlar tarafından tasarlanan şeyler (*nihai çöküşlerinden önce*) *karmaşıklaşmaya eğilimlidir.*

Bu durumdaki birinin sade bir şey önermesi kesinlikle yarar sağlamaz: sonuçlar değil de algı için ödüllendirildiğinizde, kusursuzluk izlenimi vermeniz gerekir. Bir dergiye "akademik" bir yazı yollamış olan herkes, içeriği gereğinden fazla karmaşıklaştırmanın yazının kabul edilme ihtimalini artırdığını bilir. Üstelik böyle bir dallanıp budaklanan karmaşıklık yüzünden doğrusal olmayan bir şekilde büyüyen sorunların yan etkileri vardır. Daha da kötüsü:

Elini taşın altına koymayan insanlar sadelikten anlamazlar.

Elimi Taşın Altına Koymazsam Aptallaşırım

Pathemata mathemata'ya (acı çekerek öğrenmeye) dönelim ve tersini düşünelim: Heyecan ve keyif duyarak öğrenmek. İnsanların iki beyni vardır, biri elinizi taşın altına koyduğunuz zaman, diğeri de koymadığınız zaman çalışır. Elini taşın altına koymak, sıkıcı şeylerin sıkıcılığını azaltabilir. Elinizi taşın altına koyduğunuzda, uçağın güvenlik kontrolleri gibi sıkıcı şeyler, orada yolcu olmak zorunda kalabileceğiniz için sıkıcı olmaktan çıkar. Bir şirkette yatırımcıysanız, mali bilançonun (gerçek bilginin bulunduğu) dipnotlarını okumak gibi aşırı sıkıcı işler yapmak, neredeyse sıkıcı olmamaya başlar.

Ama daha da yaşamsal bir boyut vardır. Normalde durgun bir zekâya ve bir lahananın –ya da dış politika uzmanının– zihinsel kıvraklığına sahip bağımlılar, uyuşturucularını tedarik etmek için en dahice hileleri yapabilirler. Tedavi gördükleri

sırada bağımlılara sıklıkla, uyuşturucu bulmak için harcadıkları zihinsel enerjinin yarısını para kazanmaya çalışarak harcadıkları takdirde kesinlikle milyoner olacakları söylenir. Ama boşuna. Bağımlılık olmayınca, mucizevi güçleri kaybolur. İçenlere değil de arayanlara olağanüstü güçler veren sihirli iksir gibi bir şeydir bu.

Bir itirafta bulunacağım. Elimi taşın altında koymazsam ben aptallaşırım. Risk ve olasılık gibi teknik konulardaki bilgimin ilk kaynağı aslında kitaplar değildi. Soylu bir felsefi ve bilimsel açlık da değildi. Merak bile değildi. Asıl kaynağı, borsada risk alırken hissedilen heyecan ve hormon taşkınlığıydı. Matematiğin ilginç bir şey olduğunu hiç düşünmemiştim, ta ki Wharton'dayken, bir dostum bana daha önce sözünü ettiğim şu finansal opsiyonlardan (ve onların genellemeleri olan karmaşık türevlerden) söz edene dek. Hemen o konuda kariyer yapmaya karar verdim. Yüksek finans ile karmaşık olasılığın bir birleşimi olan bu alan henüz yeni ve keşfedilmemişti. Alışıldık çan eğrisini kullanan ve kuyrukların (aşırı olayların) etkisini göz ardı eden teorilerde hatalar olduğunu içgüdüsel olarak biliyordum. Akademisyenlerin riskler hakkında en ufak bir fikirleri olmadığını da biliyordum. Sonunda, bu olasılığa dayalı menkul kıymetlerin tahmininde hatalar bulmak için, olasılık üzerinde çalışmak zorunda kaldım ve bu konu gizemli bir biçimde, anında eğlenceli, hatta sürükleyici hale geldi.

İşin içinde risk olduğunda, kafamdaki ikinci bir beyin birdenbire kendini gösteriyor ve girift sıralamaların olasılıklarını analiz edilip haritalandırmak çaba gerektirmez hale geliyordu. Yangın çıktığında, herhangi bir yarışta olduğundan daha hızlı koşarsınız. Bayır aşağı kayak yaptığınızda, bazı hareketler çaba gerektirmez. Sonra gerçek bir hareket olmadığında yine aptallaşıyordum. Üstelik, trader olarak kullandığımız matematik, sorunumuza eldiven gibi uyuyordu, teoride

bir uygulama arayan akademisyenlerin aksine, bazı durumlarda hiç yoktan modeller icat etmek zorunda kalıyorduk ve yanlış denklemleri göze alamazdık. Matematiği pratik problemlere uygulamak bambaşka bir işti; denklemleri yazmadan önce problemi derinlemesine anlamak anlamına geliyordu.

Ama mevcut yeteneklerinizi aşıp, bir çocuğu kurtarmak için altında kaldığı arabayı kaldırma gücünü toplarsanız, kazandığınız bu güç durum sakinleştikten sonra kalıcı olur. Böylece, becerikliliğini yitiren uyuşturucu bağımlısının aksine, riskin etkisi altındayken yaşadığınız yoğunluk ve odaklanmadan öğrendikleriniz sizinle kalır. Keskinliği yitirebilirsiniz, ama öğrendiklerinizi kimse sizden alamaz. Şu anda ahmaklar tarafından ahmaklar için yaratılan alışıldık eğitim sistemiyle savaşıyor olmamın başlıca nedeni budur. Pek çok çocuk o konuya biraz yatırım yapsa matematiği sevmeyi öğrenecek ve daha da önemlisi, yanlış uygulamalarını saptama içgüdüsünü geliştirecektir.

Yönetmeliklere Karşı Hukuk Sistemleri

Yurttaşları büyük yırtıcılardan, örneğin büyük güçlü şirketlerden korumanın iki yolu vardır. İlk yol yönetmelikleri yürürlüğe koymaktır; ama bunlar, bireysel özgürlükleri kısıtlamanın dışında, bir başka yırtıcılığa, bu kez devletin, devlet temsilcilerinin ve onların kafadarlarının yırtıcılığına yol açar. Daha önemlisi, iyi avukatları olan insanlar yönetmeliklerle oynayabilirler (ya da göreceğimiz gibi, eski düzenleyicileri işe alıp onlara aşırı yüksek maaş verdiklerini herkese duyurabilirler, bu da halen görev başında olanlara ileriye yönelik bir rüşvet sinyali verir). Ve tabii ki yönetmelikler bir kez yürürlüğe girdiler mi, yürürlükte kalırlar ve saçma oldukları kanıtlandığında bile, söz konusu yönetmeliklerden yararlananların baskısı altında kalan siyasetçiler bunları feshetmekten korkaklar. Yönetmelikler toplamaya dayalı olduğu için de çok

geçmeden girişimi boğan karmaşık kurallar elimizi kolumuzu bağlar. Yaşamı da boğarlar.

Yönetmelikten yarar sağlayan parazitler, iş insanının kâr etmek için çoğu zaman koruyucu yönetmelikler ve imtiyazlar yoluyla devleti kullandığı durumlar her zaman vardır. Bu mekanizmaya düzenleme tuzağı adı verilir, çünkü bir yönetmeliğin yapması gereken etkiyi iptal eder.

Diğer çözüm, işlemlerde yasal yükümlülük ve verimli bir hukuk davası olanağı şeklinde elini taşın altına koymaktır. Anglo-Sakson dünya geleneksel olarak, düzenleyici bir yaklaşım yerine hukuki bir yaklaşımı yeğlemiştir: *bana zarar verirsen, seni dava edebilirim*. Bu bizi çok gelişmiş, uyarlanabilir ve dengeli, tepeden aşağı, deneme-yanılma yoluyla inşa edilen mahkeme kararlarına dayalı hukuka götürdü. İnsanlar iş yaparken, çekişmeli bir olayda forum olarak her zaman İngiliz milletler topluluğuna ait (ya da eskiden İngilizlerin yönetimindeki) bir mekân üzerinde mutabık kalmayı tercih ederler. Asya'da Hong Kong ve Singapur, Batı'da ise Londra ve New York gözde yerlerdir. Mahkeme kararlarına dayalı hukuk, yasanın ruhuyla ilgilidir, yönetmelik ise sertliği yüzünden, harfiyen yorumla.

Büyük bir şirket mahallenizi kirletiyorsa, komşularınızla bir araya gelip dava açarak onu bozguna uğratabilirsiniz. Açgözlü bir avukatın elinde evrak işleri hazır olacaktır. Şirketin düşmanları da seve seve yardımcı olurlar. Anlaşmazlığı halletmenin olası masrafları, şirketin terbiyesini takınması için yeterli bir caydırıcı olacaktır.

Bu, asla hiçbir düzenleme yapılmamalı demek değildir. Bazı sistemik etkiler düzenleme gerektirebilir (örneğin çevresel bozulmaların çok geç ortaya çıkan kuyruk riskleri). Etkili bir şekilde dava edemiyorsanız, düzenleyin.*

* Bu kitabı ithaf ettiğim Ralph Nader, tüketicileri ve yurttaşları yırtıcılardan koruma amaçlı hukuki mekanizmanın kurulmasına yardımcı olan

Şimdi, yönetmelikler topluma küçük bir net getiri sağlamış olsa bile, ben yine mümkün mertebe özgür olmayı yeğlerim, ama medeni sorumluluğumu üstlenir, kaderime razı olur ve başkalarına zarar verirsem cezasını öderim. Bu tutuma *deontik* özgürlükçülük adı verilir (*deontik* sözcüğü "yükümlülükler"den gelir): düzenlemeler insanları özgürlüklerinden mahrum eder. İçimizden bazılarına göre özgürlük, insanın en temel varlığıdır. Buna hatalar yapma özgürlüğü de dahildir (yalnızca size zarar veren hatalar); bu o kadar kutsal bir özgürlüktür ki, asla ekonomik ya da başka yararlar uğruna vazgeçilmemelidir.

IV. RUHUNU ORTAYA KOYMAK

Son ve merkezî olarak, elini taşın altına koymak varoluşsal bir taahhüt olarak onurla ve insan ile makine ve (bazıları bundan nefret edebilir) bir insan klasmanı arasındaki bir ayrım olarak, risk almakla (belli bir risk kategorisiyle) ilgilidir.

Fikirleriniz için risk almıyorsanız, bir hiçsiniz demektir.

Ve onurlu bir yaşam sürmekten başka bir başarı tanımım olmadığını belirtmeye devam edeceğim. Sizin yerinize başkalarının ölmesine izin vermenin onursuzluk olduğuna daha önce değinmiştik.

Onur, maddi ödülleri ne olursa olsun, *asla* yapmayacağınız bazı hareketler olduğunu ima eder. Kadın şeytanla pazarlığı kabul etmez, bedenini 500 dolara satmayacaktır; bu aynı zamanda kadının o işi bir milyona da, bir milyara da, bir trilyona da yapmayacağı anlamına gelir. Üstelik bu sadece bir *via negativa* duruş değildir; onur demek, sonuçları ne olursa olsun, koşulsuz olarak *yapacağınız* şeyler var demektir. Büyük Rus şairi Puşkin'i, Fransız matematikçi Galois'yı ve tabii

Ralph Nader'dir; ara sıra bazı düzenleme çağrılarında bulunan Ralph Nader değil.

ki daha pek çok kişiyi genç yaşta (ve Galois örneğinde, çok genç yaşta) elimizden almış olan düelloları düşünün; insanlar sırf görünüşü kurtarmak için ölümü göze alıyorlardı. Bir korkak gibi yaşamak kesinlikle seçenek değildi ve ölüm çok daha tercih edilir bir şeydi, Galois'nın durumunda olduğu gibi, kişi daha ergenlik çağındayken yeni ve çok önemli bir matematik dalı yaratmış olsa bile.* Ispartalı bir annenin savaşa giden oğluna dediği gibi: "Ya onunla ya da onun üstünde," yani ya kalkanınla dön ya da canlı olarak dönme (ölü bedeni kalkan üstünde dümdüz taşımak âdettendi); yalnızca korkaklar daha hızlı koşmak için kalkanlarını fırlatıp atarlar.

Modernitenin insan değerlerinin bazı temellerini nasıl yıktığını dikkate almak isterseniz, yukarıdaki koşulsuzlukları modern kolaylıklarla kıyaslayın: örneğin iğrenç (diyelim ki Washington'daki Suudi Arabistan çıkarlarını temsil eden) lobiler için çalışan, ya da bile bile o ahlakdışı akademik oyunu oynayan insanlar, durumlarını "Üniversitede okuyan çocuklarım var," gibi gerekçeler üreterek haklı çıkarmaya çalışırlar. Ahlaki açıdan bağımsız olmayan insanlar genelde ahlak anlayışlarına uyan bir meslek bulmak yerine, ahlak anlayışlarını mesleklerine uydururlar.

Aslında onurun bir boyutu daha var: başkaları için kendini riske atmak üzere elini taşın altına koymanın *ötesinde* eylemlere girişerek, başkaları adına elini taşın altına koymak; kolektif uğruna önemli bir şeyi feda etmek.

Gelgelelim, öyle faaliyetler vardır ki, insanın içini olağanüstü bir fedakârlık gerektirmeyen bir gurur ve onur duygusuyla doldurur: zanaatkâr faaliyetleri.

---

* Aslında düelloların lehine bir argüman da vardır: sorunu elini doğrudan taşın altına koyan kişilerle sınırlayarak, anlaşmazlıkların daha geniş insan gruplarını harekete geçirmesine, yani savaşlara engel olurlar.

Zanaatkârlar

İşinizi optimize etmek için yaptığınız herhangi bir şey, bazı kestirme yollardan gitmek ya da ondan (ve hayatınızdan) daha fazla "verimlilik" çıkarmak, en sonunda işinizden nefret etmenize neden olur.

Zanaatkârlar ruhlarını ortaya koyarlar.

İlk olarak, zanaatkârlar işlerini önce varoluşsal, sonra mali ve ticari nedenlerle yaparlar. Kararları asla tam olarak parasal değildir, ama yine de paraya dayanır. İkincisi, mesleklerinde bir çeşit "sanat" vardır; sanayileşmenin çoğu yönünden uzak durur, sanatla işi birleştirirler. Üçüncüsü, işlerine biraz ruh katarlar: kusurlu, hatta kaliteden ödün veren bir şeyi satmazlar, çünkü bu onların gururunu incitir. Son olarak, kutsal tabuları, kârlılığı belirgin biçimde artıracak olsa bile asla yapmayacakları şeyler vardır.

Compendiaria res improbitas, virtusque tarda – alçaklık kısa yolu seçer, erdem uzun yolu. Bir başka deyişle, kestirmeden gitmek onursuzluktur.

İzin verirseniz kendi mesleğimle açıklayayım. Yazarın aslında bir zanaatkâr olduğunu görmek kolaydır: kitap satışları son amaç değil, ancak ikincil bir hedeftir (o zaman bile). Ürünün kutsallığını güçlü yasaklamalarla korursunuz. Örneğin 2000'lerin başlarında, Bulgari mücevher zinciri tarafından yazar Fay Weldon'a, romanının kurgusuna yedirerek markalarının reklamını yapması için para verildi. Sonuç, bir kâbus oldu: edebiyat topluluğu genel bir tiksinti hissine kapıldı.

Ayrıca 1980'lerde, bazı kişilerin kitapları ücretsiz olarak, ama dergilerde olduğu gibi, metnin ortasında reklamlarla dağıtmayı denediğini anımsıyorum. Proje başarısız oldu.

Yazmayı sanayileştirmeyiz de. Daha verimli olacağı bahanesiyle bir grup yazarı "yardım" için işe alsaydım, hayal kırıklığına uğrardınız. Jerzy Kosinski gibi bazı yazarlar, taşeronlar

elinden çıkma bölümlerle kitaplar yazmayı denemiş, ortaya çıktıktan sonra da bu durum tam bir dışlamaya yol açmıştı. Bu taşeron kullanan yazarların pek azı eserlerinin varlığını sürdürdüğüne tanık oldu. Ama istisnalar da var, örneğin baba Alexandre Dumas'nın, gölge yazarlardan (kırk beş kişi) oluşan bir atölye çalıştırarak yüz elli roman ürettiği, espri olarak da kendi kitaplarından *bazılarını* okuduğu söylenir. Ama genel olarak, çıktı ölçeklenmeye elverişli değildir (bir kitabın satışları öyle olsa bile). Dumas belki de kuralı doğrulayan istisnadır.

Şimdi, çok pratik bir şey. Bugüne kadar bana verilen en iyi öğütlerden biri, çok başarılı (ve mutlu) bir yaşlı girişimci olan Yossi Vardi'den geldi: bana asistan almamamı tavsiye etti. Bir asistanın varlığı bile doğal filtrelemenizi askıya alır, bu filtreleme eksikliğiyse sizi yalnızca hoşlandığınız şeyleri yapmaya zorlar ve yaşamınızı o doğrultuda yönlendirir. (Asistan derken burada ödevlere not vermek, muhasebeye yardımcı olmak ya da bitkileri sulamak gibi özel bir görev için işe alınan birini hariç tutuyorum; sadece bütün işlerinizi denetleyen bir koruyucu meleği kastediyorum). Bu *via negativa* bir yaklaşımdır: azami faaliyet değil, azami boş zaman istersiniz ve kendi "başarınızı" bu göstergeye göre değerlendirebilirsiniz. Aksi takdirde, asistanlarınıza yardımcı olmaya başlar ya da işin nasıl yapılacağını "açıklamak" zorunda kalırsınız, bu ise o işin kendisini yapmaktan daha fazla zihinsel çaba gerektirir. Aslında, yazdıklarımın ve araştırma yaşamımın ötesinde, bunun mükemmel bir finansal tavsiye olduğu ortaya çıktı, çünkü daha özgürüm, daha çeviğim ve bir şey yapmakta çok yüksek bir nirengi noktasına sahibim, akranlarımın günleriyse gereksiz "toplantılar" ve gereksiz yazışmalarla dolu.

Bir asistanınızın olması (kesinkes gerekli olan dışında) ruhunuzu ortaya koymanızı engeller.

Bir sonraki Meksika gezinizde yerel halkla bağlantı kurup sağlam bir İspanyolca kelime hazinesi edinmek yerine, elde taşınan bir çeviri cihazı kullanmayı düşünün. Yardım almak sizi sahicilikten bir adım uzaklaştırır.

Akademisyenler zanaatkâr olabilirler. Adam Smith'i yanlış anlayarak, çelişkiyi görmeden, insanların gelirlerini "en üst düzeye çıkarmaya çalışmak", fikirlerini bedelsiz olarak ifade etmek ve aşağılık ticari kâr arayışı içinde olmamakla övünmek için dünyaya geldiklerini iddia eden şu ekonomistler bile.

Girişimcilerle İlgili Bir Uyarı

Girişimciler toplumumuzda birer kahramandır. Bizler için başarısızlığa uğrarlar. Ama finansman ve mevcut risk sermayesi mekanizmaları yüzünden girişimcilerle karıştırılan pek çok kişi, ya kurulmasına yardımcı oldukları şirketi bir başkasına satarak nakde çevirmeyi, ya da hisse senetlerini menkul kıymetler borsasında kote ederek "halka açılmayı" amaç edinmeleri bakımından, ellerini gerçekten taşın altına koymazlar. Şirketin gerçek değeri, yaptığı iş ve uzun süre ayakta kalması onlar için pek önemli değildir. Bu, katıksız bir para sağlama dümenidir ve onların sınıfını "girişimci" risk alanlar sınıfımızın dışında bırakırız (bu girişimcilik biçimi, sırf dört yaşına geldiklerinde satmak amacıyla, dünyaya harika görünen ve pazarlanabilir çocuklar getirmenin eşdeğeridir). İkna edici bir iş planı yazma yeteneklerinden onları kolayca tespit edebiliriz.

Girişimci evresinin ötesindeki şirketler çürümeye başlar. Şirketlerin kanser hastalarının ölüm oranına sahip olmalarının bir nedeni, zamanı belirlenmiş görevlerin verilmesidir. Bir kez görev –ya da daha iyisi, şirket– değiştirdikten sonra ortaya çıkan Bob Rubin tarzı derin riskler için, "Bu benim so-

runum değil artık," diyebilirsiniz. Aynı şey şirketi sattığınızda da meydana gelir, bu yüzden unutmayın ki:

Bir şeyler üretmek için gereken beceriler, bir şeyler satmak için gerekenlerden farklıdır.

"Kendini Beğenmiş" Yeterli Olur

Sahibinin adını taşıyan ürünler ya da şirketler, çok değerli mesajlar iletir. Kaybedecek bir şeyleri olduğunu haykırır. Eponimi (isim babalığı) hem şirkete yapılan taahhüdün hem de ürüne duyulan güvenin belirtisidir. Dostum Paul Wilmott, adını bir matematiksel finans tekniği dergisine (*Willmott*) verdiği için sıklıkla egomanyak diye nitelendiriliyor, ben bu satırları yazarken hiç kuşkusuz en iyi sıfat bu. "Egomanyak" ürün için iyidir. Ama "egomanyak" olamıyorsanız, "kendini beğenmiş" yeterli olur.

Keyfi Vatandaşlık

ABD'de yaşamaya gelen hali vakti yerinde birçok kişi burada süresiz olarak yaşadığı halde vatandaş olmaktan kaçınıyor. Serbest seçenek olarak çoğu daimi ikamet iznine sahip ve bir zorunluluk değil de bir hak olduğu için basit bir işlemle onu iade edebiliyorlar. Onlara neden bir yargıç önünde yemin etmediklerini sorun, sonra kıyıdaki golf kulübünde bir kokteyl parti düzenleyin. Alacağınız tipik yanıt şudur: *vergiler*. ABD vatandaşı olduğunuz anda, tüm dünyadaki geliriniz için vergi ödemek zorunda kalırsınız, denizaşırı bir ülkede yaşıyor olsanız bile. Bu ise kolayca tersine çevrilemez, dolayısıyla seçim şansınızı yitirirsiniz. Ama diğer Batılı ülkeler, örneğin Fransa ve İngiltere, vatandaşlarına, eğer bir vergi cennetinde yaşıyorlarsa kayda değer muafiyetler tanıyor. Bu durum pek çok kişiyi yatırımlar ve asgari ikamet yoluyla bir vatandaşlık

"satın almaya", pasaport sahibi olmaya, sonra gidip vergisiz bir yerde yaşamaya teşvik ediyor.

Bir ülke iyi gün dostlarına karşı hoşgörülü olmamalıdır. Elini taşın altına koymadan, sırf seyahat edip sınırları geçmek için, pasaportla birlikte gelen dezavantajlar olmaksızın bir milliyete sahip olmakta aşağılayıcı bir şey vardır.

Annemle babam Fransız yurttaşlarıydı, bu yüzden onlarca yıl önce kolaylıkla yurttaşlığa kabul edilebilirdim. Ama bana doğru gelmedi; hatta düpedüz aşağılayıcı geldi. Elimi taşın altına koyarak Fransa'ya duygusal bir bağlılık geliştirmeden bunu yapamazdım. Sakallı yüzümü bir Fransız pasaportunda görünce kendimi sahtekâr gibi hissederdim. Benim göz önüne alacağım tek pasaport Yunan (ya da Kıbrıs) pasaportuydu, çünkü Helen dünyasıyla derin bir atalardan kalma ve sosyokültürel bağım olduğunu hissediyordum.

Ama Amerika'ya geldim, burayı benimsedim ve taahhüt olarak pasaportumu aldım: iyi ya da kötü, vergi olsun ya da olmasın, bu benim kimliğim haline geldi. Birçok kişi kararımla alay etti, çünkü gelirimin büyük kısmı denizaşırı ülkelerden geliyor ve örneğin Kıbrıs ya da Malta'da resmi ikamet alsaydım, çok daha fazla dolar kazanırdım. Eğer kendi vergilerimi azaltmak istiyorsam, ki istiyorum, bu uğurda hem kendim hem de diğer vergi mükellefleri adına savaşmak ve kaçmamak zorundayım.

Taşın altındaki el.

Kahramanlar Kütüphane Fareleri Değildi

Eğer cesaret gibi klasik değerleri incelemek ya da stoacılık konusunda bilgi edinmek istiyorsanız, ille de klasikçilere bakmanız gerekmez. Akademik kariyer asla bir nedeni olmadan yapılmaz. Metinlerin kendilerini okuyun: Seneca, Caesar ya da Marcus Aurelius, mümkün mertebe. Ya da Montaigne gibi, bizzat eylem adamları olan klasik eser yorumcularını

–bir noktada elini taşın altına koymuş, sonra kitaplar yazmak için kenara çekilmiş insanları– okuyun. Mümkünse, aracılardan kaçının. Ya da metinleri unutun, sadece cesurca davranın.

Çünkü cesareti ders kitaplarında incelemek sizi sığır eti yemenin büyükbaş yaptığından daha fazla cesur yapmaz.

Akıl ermez bir zihinsel mekanizma yüzünden insanlar, bir hocadan öğrenebileceğiniz başlıca şeyin nasıl hoca haline gelineceği olduğunu ve örneğin bir yaşam koçundan ya da ilham veren bir konuşmacıdan öğrenebileceğiniz başlıca şeyin, nasıl bir yaşam koçu ya da ilham veren bir konuşmacı haline gelineceği olduğunu kavrayamazlar. Bu yüzden unutmayın ki tarih boyunca kahramanlar, klasik eser uzmanları ve kütüphane fareleri, başkaları hesabına kendi metinlerinde yaşayan insanlar değildi. Onlar birer eylem insanıydı ve risk alma ruhuyla donatılmış olmalıydılar. Ruhlarına girebilmek için, stoacılık dersleri veren bir kariyer hocasından başka birine ihtiyacınız olacak.* Kariyer hocaları her zaman bu konuyu anlamazlar (aslında, hiçbir zaman anlamazlar). Benim bir dizi kişisel mücadeleden edindiğim deneyimlere göre, İskender, Kleopatra, Sezar, Annibal, Julian, Leonidas, Zenobia gibi cesur insanların kahvaltıda ne yediklerini mahrem ayrıntılarıyla bilen bu "klasikçiler"in birçoğu, entelektüel yüreklilik gösteremezler. Mesele, akademik çevrenin (ve gazetecilerin) esasen olasılığa karşı fobisi olan konuşmacının sığınağı olması mıdır? Yani, izlemek isteyen ama risk almayan dikizcinin? Öyle gibi görünüyor. Bu kitabın en önemli ve en son bölümü "Risk Almanın Mantığı", riskin merkezî unsurlarının uygulamacılar için çok açık olmasına karşın, kuramcılar tarafından iki yüzyıldan uzun bir süredir nasıl ıskalanabileceğini gösteriyor!

* Benim Seneca anlayışım, *Antikırılganlık*'ta ifade ettiğim gibi, hem parasal hem de duygusal asimetri (ve keyfilik) ile ilgilidir. Risk alan biri olarak, klasikçilere iletilmesi imkânsız bir şey elde ederim, bu da o konuda işin özünü ıskalayan açıklamalar görmeyi sinir bozucu kılar.

Şimdi bu fikirleri modern zamanlara uygulayalım. Gerçek kullanıcılardan ayrılan mimarların hikâyesini hatırlayın. Bu, korumacılık ve küreselcilik gibi daha genel sistemik etkilere kadar uzanır. O açıdan bakıldığında, *biraz* korumacılığın güçlü –ve de ekonomik– bir gerekçesi olabilir.

Küreselleşmenin Babil Kulesi tarzında bir kakofoniye yol açtığı savını, sinyal-gürültü oranındaki dengesizlik yüzünden bir kenara bırakıyorum. Burada önemli olan, çalışanların, bir şeyler yapan insanların her birinin kendi içinde bir zanaatkâr barındırmasıdır. Çünkü uluslararası büyük şirketlerden para alan lobicilerin bizi inandırmaya çalıştıklarının aksine, bu tür korumacılık *ekonomik* düşünüşle, neoklasik ekonomi denilen şeyle çelişmez bile. Ekonominin temellerini oluşturan, kişinin dar olarak tanımlanmış dolar cinsinden ifade edilen kâr-zarar tablosunu başka şeyler pahasına maksimize etmeyecek şekilde davranmanın *matematiksel* aksiyomlarıyla tutarsız değildir. Bu bölümde daha önce belirttiğim gibi, ekonomi teorisine göre kişisel tercihlerinizden dolayı parayı masada bırakmak mantıksız değildir; mali kazançla sınırlı teşvik kavramı, ekonomide bireysel çıkar fikrini destekleyen bir akademik çevrenin varlığını başka türlü açıklayamaz.*

Dar olarak tanımlanmış muhasebe anlamında, işleri ihraç ederek durumumuzu düzeltebiliriz. Ama bu, insanların gerçekten isteyebilecekleri bir şey değildir. Ben yazmak üzere yaratıldığım için yazıyorum, tıpkı bıçağın görevi o olduğu için kesmesi gibi, Aristoteles erdemi –araştırmalarımı taşerona

* Bazı İsviçre kantonları uzun bir süre boyunca –demokratik olarak– elini taşın altına koymadan gelip fiyatları artıran ve yeni genç alıcılara zararı dokunan yabancılara mülk satışını yasakladı. Bu, ekonomik açıdan aptalca bir şey midir? Bazı gayrimenkul müteahhitleri şiddetle karşı çıksalar da, kesinlikle değildir.

yaptırıp Çin'e ya da Tunus'a yazmak (belki de) üretkenliğimi artırır, ama beni kimliğimden yoksun bırakırdı,

Sonuçta insanlar bir şeyler yapmak isterler. Sadece bir şeyler yapmak, çünkü bunun kimliklerinin bir parçası olduğunu düşünürler. Westchester İlçesi'ndeki bir kunduracı, kunduracı olmayı, emeğinin meyvelerini ve ürünlerini mağazalarda görmekten gurur duymayı ister, "ekonomik" denilen durumu, ayakkabıları bir Çin fabrikasına yaptırıp bir başka mesleğe geçmesinden yarar sağlayacak olsa bile. Böyle bir yeni sistem ona düz ekran TV setleri, daha fazla pamuklu gömlek ve daha ucuz bisiklet alma olanağı sağlasa da, bir şey eksik kalır. İnsanları aldatarak mesleklerinden etmek zalimlik olabilir. İnsanlar ruhlarını ortaya koymak isterler.

Bu anlamda, merkezilikten uzaklaşma ve parçalanma, sistemi dengede tutmanın yanı sıra insanların işleriyle bağlantısını da artırır.

Yargıda Taşın Altındaki El

Tarihsel bir kısa hikâyeyle kapatalım.

Bazıları şu soruyu sorabilirler: Hukuk harika bir şey, ama yozlaşmış ya da yetersiz bir yargıçla ne yaparsınız? Adam dokunulmazlığıyla hatalar yapabilir. Zayıf halka olabilir. Tam olarak öyle değil, ya da en azından tarihsel olarak değil. Bir dostum bir keresine bana Cambyses'in Yargısı'nı tasvir eden bir Felemenk tablosu göstermişti. Sahne, Herodot'un anlattığı, yozlaşmış Pers yargıç Sisamnes'le ilgili hikâyeden alınmış. Yargıç adaletin kurallarını ihlal ettiği için ceza olarak Kral Cambyses'in emriyle diri diri derisi yüzülmüş. Tablo, Sisamnes'in oğlunu, adaletin kelimenin tam anlamıyla taşın altındaki elle geldiğinin bir hatırlatıcısı olarak, babasının yüzülmüş deriyle kaplı koltuğundan adalet dağıtmasını tasvir ediyor.

Incerto'nun Kaburgası

Bir oturuşta yedi sayfa, yılda yedi sayfa mükemmel orandır –
Yeniden okuyanların yeniden değerlendirenlere ihtiyacı vardır

Ana fikirleri özetlediğimize göre, şimdi bu tartışmanın *Incerto* projesinin geri kalanına nasıl uyduğuna bakalım. Tıpkı Havva'nın Adem'in kaburgasından yaratılması gibi, *Incerto*'nun her kitabı bir öncekinin kaburgasından çıkar. Siyah Kuğu, *Aldatıcı Rastlantısallık*'taki rasgele bir tartışma konusuydu; *Antikırılganlık*'ın teması olan rastlantısal olayların dışbükeyliği kavramı, *Siyah Kuğu*'da işlenmişti; son olarak *Taşın Altındaki El*, *Antikırılganlık*'ın "Başkaları pahasına antikırılgan olmamalısınız" başlıklı bir altbölümüydü. Kısaca, risk almaktaki asimetri, dengesizliklere ve potansiyel olarak sistemik iflasa yol açar.

Bob Rubin risk transferi, trader olarak benim işimle bağlantılıdır (gördüğümüz gibi, bu insanlar para kazandıklarında, kazancı ellerinde tutarlar; kaybettiklerinde, bir başkası kayıplara katlanırken onlar Siyah Kuğu'ya başvururlar.) Bunun göstergeleri o kadar gözler önündedir ki *Incerto*'daki her kitabın belkemiği olmuştur. Bir ikramiye dönemi (yılda bir) ile bir patlamanın istatiksel oluşumu (sözgelimi, her on yılda bir) arasında uyumsuzluk olduğunda, aracı Bob Rubin risk transfer oyununu oynamaya teşvik edilir. Para kazandıran otobüse binmeye çalışan insanların sayısı düşünüldüğünde,

bu tür sistemlerde yavaş yavaş bir Siyah Kuğu risk birikimi oluşur. Sonra, bam, sistemik patlama meydana gelir.*

YOL

En ilginç ve hareketli konular bize yol gösterecek. İşin ahlak tarafı genel Şişko Tony-Isokrates asimetrisinin parçası olarak apaçık ve ben felsefeci (ve yürüyüş arkadaşım) Constantine Sandis'le oldukça tartışmacı bir işbirliği sayesinde konunun derinlerine indim. Haksız muamele hukuku da aynı şekilde apaçık ve bu kitabın büyük bir kısmını kaplayacağını düşünmüştüm, ama neyse ki çok az yer tutacak. Neden mi?

Haksız muamele hukuku, insanı hukuk fakültesine yönlendiren türde bir mizaca sahip olmayanlar için tatsız tuzsuzdur. Korkusuz Ralph Nader'in teşvikiyle, çalışma masamın önündeki bir sehpanın üstüne sözleşme hukuku ve haksız muameleler üzerine yirmiye yakın kitap yığdım. Ama konuyu öyle sıkıcı buldum ki bir oturuşta yediden fazla satır okumak benim için Herkülvari bir iş oldu (Tanrı bu yüzden merhamet edip sosyal ağları yaratmış): bilim ve matematiğin aksine hukuk, çok kesin olmasına rağmen sürprizler sunmaz. Hukuk eğlenceli olamaz. Bu kitapların görüntüsü bile bana Merkez Bankası'nın eski bir üyesiyle yediğim bir öğlen yemeğini hatırlatıyor, insanın hayatı boyunca asla birden fazla kez maruz kalmaması gereken bir şey. Bu yüzden haksız muameleler konusunu birkaç satırla geçiştireceğim.

---

* Gizli risk transferi bankacılar ve şirketlerle sınırlı değildir. Topluluğun bazı kesimleri bu oyunu oldukça etkili bir biçimde oynar. Örneğin kasırgalara ve sellere maruz kalan kıyı bölgelerinde yaşayan insanlar etkili bir biçimde devlet –dolayısıyla vergi mükellefleri– tarafından desteklenir. Olay yaşandıktan sonra televizyonda mağduru oynasalar da, onlar ve gayrimenkul müteahhitleri karşılığını başkalarının ödediği yararlar sağlar.

Girişin ilk paragraflarında çıtlattığımız gibi, bazı uyku getirmeyen konular (pagan teolojisi, dinsel pratikler, karmaşıklık teorisi, ilk ve ortaçağ tarihi, ayrıca elbette, olasılık ve risk almak) bu yazarın natüralist filtresine uygundur. Kısaca: Bir şeye ruhunuzu veremiyorsanız, vazgeçin ve o şeyi bir başkasına bırakın.

Ruhunu ortaya koymaktan söz etmişken, bir utancı şöyle aştım. Paris'teki Louvre müzesinde yaşadığım Hammurabi'yle ilgili olayda, haşmetli bazalt dikilitaşın karşısında (odadaki selfi çubuklu Korelilerle birlikte), o şeyi okuyamayıp uzmanlara güvenmek zorunda kalmaktan rahatsız olmuştum. Ne uzmanları? Bu bir kültür gezisi olsaydı sorun yoktu, ama ben burada profesyonel olarak o işin derinlerine inen bir kitap yazıyorum! Eski metni o zamanlar okunduğu ve anlatıldığı haliyle bilmediğimden, kopya çekiyormuşum gibi hissettim. Ayrıca ara sıra ortaya çıkan hobilerimden biri Sami dilbilimi olduğundan, bahanem de yoktu. Bu yüzden Hammurabi yasasını Sami fonetiğiyle okumaya yetecek kadar Akatça öğrenmeyi takıntı haline getirdim; bir çeşit ruhunu ortaya koymak. Bu durum kitabın tamamlanmasını geciktirebilirdi, ama en azından, Hammurabi'den bahsederken, sahtekârlık yaptığımı düşünerek vicdanım sızlamıyor.

GELİŞMİŞ BİR DETEKTÖR

Bu kitap matematikle –akademik olmayan– planlanmamış bir derin flört sonucunda ortaya çıktı. *Antikırılganlık*'ı tamamladıktan sonra, bir süreliğine kalemimi emekliye ayırıp üç aylık bir üniversite pozisyonunun rahat yaşamına yerleşmeyi, iyi yaşamayı seven arkadaşlarla mürekkep balıklı makarnanın tadını çıkarmayı, mavi yakalı dostlarımla ağırlık kaldırmayı ve öğleden sonraları briç oynamayı düşünüyordum; 19. yüzyıl eşrafının sakin, kaygısız yaşam biçimi.

Tahmin etmediğim şeyse sakin yaşam hayalimin ancak birkaç hafta sürmesiydi. Çünkü briç, satranç, loto, Meksika'da piramit ziyaretleri gibi emeklilik faaliyetleri konusunda herhangi bir beceri sergilemiyordum. Bir keresinde tesadüfen, matematiksel bir bulmaca çözmeyi denedim ve bu çaba zorlayıcı, zamanı işgal eden matematik alıştırmalarına ve sorunlu insanların başına bela olan takıntılı nöbetlere yol açtı. Bu tür şeylerde her zaman olduğu gibi, problem çözmek için değil, sırf bir saplantıyı tatmin etmek için matematik yaptım. Ama şu sonucu hiç beklemiyordum. Zırva detektörümü öylesine hassaslaştırdı ki (sözel insanların, özellikle de akademisyenlerin) iyi pazarlanmış safsatasını dinlemek, hayvanları öldüren türde rasgele delici ve kulak tırmalayan seslerle bir odaya tıkılmakla aynı etkiyi yaptı. Normal insanlardan hiç rahatsız olmam; beni rahatsız eden, "entelektüel" meslekteki zevzeklerdir. Psikolog Steven Pinker'ı entelektüel konularda beyanlarda bulunurken görmenin, milli parkın ortasında yürüyüş yaparken arabaya servis yapan bir Burger King'le karşılaşmaya benzer bir etkisi vardır.

Bu kitabı da böyle aşırı hassas bir zırva detektörünün etkisi altında yazdım.

KİTAP ELEŞTİRMENLERİ

Kitaplardan söz ettiğimize göre, bu giriş bölümünü o işte geçirdiğim zamandan öğrendiğim bir şeyle kapatıyorum. Kitap eleştirmenlerinin birçoğu entelektüel olarak dürüst ve açık sözlüdür, ama o işin halkla temel bir çatışması vardır, kendini genel okuyucu sınıfının temsilcisi ilan ederken bile. Örneğin risk alanlar tarafından yazılmış kitaplar söz konusu olduğunda, genel halk (ve bazı, ama çok az sayıda kitap yayıncısı) belirli bir anlatıda, sahte sözcük üretimi alanında faaliyet gösterenlerin kronik olarak kavrayamadıkları bir şey saptayabilir –anlamadığı şeyin ne olduğunu da anlayamaz,

çünkü aslında etkin ve ticari işlemlere dayalı yaşamın bir parçası değildir.

Ayrıca kitap eleştirmenleri –görevlerinin tanımı gereği– *yeniden okunan* kitapları değerlendiremezler. Doğrusal olmayan etkiler fikrine *Antikırılganlık*'tan aşina olanlar için, öğrenim tekrara ve dışbükeyliğe dayanır, yani bir metnin iki kez okunması iki farklı şeyin bir kez okunmasından daha yararlıdır, söz konusu metnin biraz içerik derinliğine sahip olması koşuluyla elbette. Dışbükeylik, Sami söz dağarcığına yerleşmiştir: İbranicede sözel geleneğin Talmud öncesi derlemesine gönderme yapan *mişna*, tekrarlayarak belleme anlamına gelir; *midraş* ise kutsal metinlerin okunup değerlendirilme yöntemidir ve İsmail'in çocuklarının *medrese*sine denktir.

Kitaplar okuyucunun okuduğu ya da okumak istediği şekilde ve yazarın bir konunun ne kadar derinlerine inmek istediğine göre düzenlenmelidir, eleştirmenlere hayatı kolaylaştırmak için değil. Kitap eleştirmenleri kötü aracılardır; şimdi onlar da taksi şirketleri gibi, aracılıktan çekilme sürecindedir (bazılarının *Uberleşme* diye nitelendirdiği süreç).

Nasıl mı? Burada yine, taşın altındaki el sorunu var: kitapların nasıl yazılacağına karar vermek zorunda olduklarını düşünen profesyonel eleştirmenlerle, aslında kitap okumayı sevdikleri için kitap okuyan gerçek okuyucular arasında bir çıkar çatışması vardır. İlk olarak, eleştirmenler yazarlar üzerinde kontrolsüz ve keyfi bir güç kullanırlar: eleştirmenin ipe sapa gelmez şeyler anlattığını fark etmek için birinin kitabı okumuş olması gerekir, bu yüzden taşın altında el olmadığında, *New York Times*'daki Michiko Kakutani (artık emekliye ayrıldı) ya da *Guardian*'da yazan David Runciman, uzattıkça uzatabilir ve kimse onun uyduruyor mu yoksa sarhoş mu olduğunu anlayamaz (ya da Kakutani örneğinde, eminim ki her ikisi de). Kitap eleştirileri, ne derece *makul* ve iyi yazılmış olduklarına göre değerlendirilir, asla kitapla ne derece örtüş-

tüklerine göre değil (elbette yazar onları yanlış tanıtımdan sorumlu tutmadığı sürece).*

Şimdi, *Incerto*'nun ilk bölümünden neredeyse yirmi yıl sonra, sizinle, yani okuyucuyla doğrudan etkileşim kurmanın yollarını buldum.

KİTABIN DÜZENLENMESİ

1. Kitap, üç kısmıyla, görmüş olduğumuz giriş bölümüydü.

2. Kitap "Aracılığa Bir İlk Bakış", risk paylaşımında, ticari çıkar çatışması ile genel ahlak arasında bağ kurarak, simetriyi ve aracılığı daha derinlemesine gözler önüne seriyor. Aynı zamanda bizi kısaca ölçekleme kavramıyla ve bireyle kolektif arasındaki farkla, dolayısıyla küreselciliğin ve evrenselciliğin sınırlamalarıyla tanıştırıyor.

3. Kitap "Şu En Büyük Asimetri", nüfusun küçük bir kesitinin tercihlerini genel halka dayatmasında rolü olan azınlık kuralını ele alıyor. 3. Kitap'ın (kısa) ek bölümü, 1) bir dizi birimin nasıl o birimlerin toplamı gibi değil de kendi aklıyla hareket eden bir şey gibi davrandığını ve 2) adına sosyal "bilim" denilen bir şeyin büyük kısmından doğan sonuçları gösteriyor.

4. Kitap "Köpekler Arasındaki Kurtlar", bağımlılığı ve eğri oturup doğru konuşalım, modern yaşamda *köleliği* ele alıyor: çalışanların niye üstlenicilerden çok daha fazla kaybedecek şeyleri olduğu için var oldukları. Bu bölüm ayrıca, bağımsız ve kahrolası paraya sahip olsanız bile, önem verdiğiniz kişiler kötü niyetli şirketler ve gruplarca hedef alınabiliyorsa, korunmasız olduğunuzu gösteriyor.

5. Kitap "Hayatta Olmak Bazı Riskler Almak Demektir", 5. Bölüm'de risk almanın sizi nasıl yüzeysel olarak daha az çeki-

* *Aldatıcı Rastlantısallık*'ın mesajının, insanların eleştirilerden aldıkları "her şey şanstan ibaret" değil de, "şansın rolü sandığınızdan daha fazla" olduğunun anlaşılması yaklaşık üç yıl sürdü.

ci, ama çok daha ikna edici kıldığını gösteriyor. Gerçek yaşam olarak yaşamla, bir deneyim makinesinde hayal edildiği şekliyle yaşam arasındaki farka, Hz. İsa'nın nasıl tanrı değil de insan olmak zorunda olduğuna ve Donaldo'nun nasıl kusurları *sayesinde* seçim kazandığına açıklık getiriyor. 6. Bölüm "Entelektüel Ama Budala", elini taşın altına koymanın dünyayı (buna bisiklet sürmek de dahil) anlamanızı derslerden daha iyi sağladığını bilmeyen EAB'yi takdim ediyor. 7. Bölüm, risk eşitsizliğiyle maaş eşitsizliği arasındaki farkı açıklıyor: daha zengin olabilirsiniz, ama o zaman gerçek bir insan olup biraz risk almalısınız. Ayrıca statik EAB'nin statik görüşüne karşı, dinamik bir eşitsizlik görüşü sunuyor. Eşitsizliğe en kötü katkıyı yapan, üst düzey devlet memurunun ya da kadrolu akademisyenin durumudur, girişimcininki değil. 8. Bölüm Lindy etkisini, neden klinik psikologların değil de sıhhi tesisatçıların birer uzman olduğunu, neden *New Yorker*'daki uzmanlar üzerine yorum yapanların bizzat uzman olmadıklarını bize anlatabilen şu uzmanların uzmanını açıklıyor. Lindy etkisi zamandan yarar sağlayan şeyleri zamanın yok ettiklerinden ayırır.

6. Kitap "Aracılığa Daha Derinden Bir Bakış", önemli sonuçları olan gizli asimetrileri arıyor. 9. Bölüm, uygulama açısından bakıldığında dünyanın daha basit olduğunu ve gerçek uzmanların işini yapan oyuncular gibi görünmediklerini gösteriyor. Bu bölüm zırva tespitinin buluşsal kısayollarını gözler önüne seriyor. 10. Bölüm, zengin insanların kendilerine bir şey satmak için yaşamlarını karmaşıklaştıran insanların eline düşen enayiler olduğunu gösteriyor. 11. Bölüm, tehditlerle gerçek tehditler arasındaki farkı açıklıyor ve bir düşmana onu öldürmeyerek nasıl sahip olabileceğinizi gösteriyor. 12. Bölüm, gazetecilerin aracılık sorununu sunuyor: onlar öteki gazetecileri memnun etme zorunluluğu yüzünden gerçeği feda edip hatalı bir anlatı kurarlar. 13. Bölüm, erdemin

neden risk almayı gerektirdiğini açıklıyor, internette beyaz şövalyeyi oynamanın ya da dünyayı mahvedebilecek bir sivil toplum kuruluşuna (STK) çek yazmanın itibarı yükselten şu ucuz riskini değil. 14. Bölüm, jeopolitikle ilgilenen insanların ve genelde barıştan çok savaşları anlatarak bizi geçmişe dair biçimsiz bir görüşle baş başa bırakan tarihçilerin aracılık sorununu açıklıyor. Tarih de olasılığa dayalı karışıklıklardan mustariptir. "Barış" uzmanlarından kurtulursak, dünya daha güvenli bir yer olur ve sorunlar organik olarak çözülür.

7. Kitap "Din, İnanç ve Taşın Altındaki El", dinsel inançları taşın altındaki el ve açığa vurulan tercihler açısından açıklıyor: ateistlerin nasıl işlevsel olarak Hristiyanlardan ayırt edilemez oldukları, Selefi Müslümanların ise olmadıkları. Lafazanlıktan kaçının: "dinler" tam olarak din değildir: kimileri felsefedir, kimileri de sadece birer hukuk sistemi.

8. Kitap "Risk ve Rasyonellik"te, eleyip sona bıraktığım iki merkezî bölüm var. Rasyonelliğin, taşın altındaki elle bağlantılı olmayan kesin bir tanımı yoktur; fiiller, düşünceler ve konuşmayla değil, tamamen eylemlerle ilgilidir. 19. Bölüm "Risk Almanın Mantığı", risk konusundaki tüm dogmalarımı özetliyor ve düşük olasılıklı olaylarla ilgili hataları gözler önüne seriyor. Aynı zamanda riskleri (bireyselden kolektife dek) katmanlar halinde sınıflandırıyor ve cesaretle ihtiyatın, kişinin kolektif yararına hareket etmesi koşuluyla birbiriyle çelişmediğini kanıtlamayı başarıyor. Askıda bırakılmış olan ergodikliği açıklıyor. Son olarak da, bu bölüm ihtiyat ilkesi dediğimiz şeyi özetliyor.

Yaşam ve Nesnelerdeki Asimetriler

TABLO 2 – TOPLUMDAKİ ASİMETRİLER

ANTİKIRILGANLIK'TA KALDIĞIMIZ YERDEN

ELİNİ TAŞIN ALTINA KOYMAYANLAR	*ELİNİ TAŞIN ALTINA KOYANLAR*	*BAŞKALARI ADINA ELİNİ TAŞIN ALTINA YA DA RUHUNU ORTAYA KOYANLAR*
(Olumlu tarafları muhafaza eder, olumsuzları başkalarına aktarır, başka biri pahasına gizli bir opsiyona sahiptir)	Kendi olumsuzluklarını muhafaza eder, kendi riskini alır)	(Başkaları adına ya da evrensel değerler uğruna olumsuzluğu üstlenir)
Bürokratlar, politikayı belirleyenler	Yurttaşlar	Azizler, şövalyeler, savaşçılar, askerler
Danışmanlar, safsatacılar	Tüccarlar, iş adamları	Kâhinler, filozoflar (modern öncesi anlamda)
Devlete erişim imkânına sahip büyük şirketler	Zanaatkârlar	Sanatçılar, bazı zanaatkârlar
Şirket yöneticileri (takım elbiseli)	Girişimciler	Girişimciler/yenilikçiler
Sistemle oynayan bilim insanları, kuramcılar, veri madencileri, gözlemsel çalışmalar	Laboratuar ve saha deneycileri	Ortak inançlardan uzak kestirimlerle risk alan başına buyruk bilim insanları
Merkezî yönetim	Kent-devletler yönetimi	Belediye yönetimi
Redaktörler	Yazarlar, (bazı) editörler	Gerçek yazarlar
"Analiz yapan" ve öngörüde bulunan gazeteciler	Spekülatörler	Risk alan ve sahtekârlıkları (güçlü rejimleri, şirketleri) gözler önüne seren gazeteciler, başkaldıranlar

ELİNİ TAŞIN ALTINA KOYMAYANLAR	*ELİNİ TAŞIN ALTINA KOYANLAR*	*BAŞKALARI ADINA ELİNİ TAŞIN ALTINA YA DA RUHUNU ORTAYA KOYANLAR*
Politikacılar	Aktivistler	Muhalifler, devrimciler
Bankacılar	Yüksek riskli yatırım fonu alıp satanlar	(Adi ticaretle uğraşmazlar)
Ödül, onur, tören, madalya, İngiltere kraliçesiyle çay içme, akademilere üyelik, Obama ile tokalaşma peşinde koşarlar		En büyük –hatta tek– ödülleri, fikir ya da mevkileri uğruna ölmektir: Sokrates, Hz. İsa, Azize Katerina, Hypatia, Jean d'Arc

2. KİTAP

ARACILIĞA BİR İLK BAKIŞ

Neden Herkes Kendi Kaplumbağalarını Yemelidir: Belirsizlikteki Eşitlik

Deniz kaplumbağasının tadı – Yeni müşteriler nerede? – Şeriat ve asimetri – Bir İsviçreliler vardır, bir de diğer halklar – Rav Safra ve İsviçreliler (ama farklı İsviçreliler)

Sen ki kaplumbağaları yakaladın, onları yesen iyi edersin, der eski vecize.

Bu deyişin kaynağı şudur: Anlatılanlara göre, bir grup balıkçı çok sayıda deniz kaplumbağası yakalar. Onları pişirdikten sonra, bu deniz hayvanlarının sandıkları gibi yenilebilir olmadığını fark ederler: grubun birçok üyesi onları yemeye istekli değildir. Ama Merkür tesadüfen oradan geçmektedir –Merkür çok işlevli, adeta karma bir tanrıdır; ticaretin, bolluğun, elçilerin, yeraltı dünyasının koruyucusu, ayrıca hırsızlarla haydutların ve bekleneceği üzere, şansın hamisidir. Grup onu aralarına katılmaya davet eder ve yiyecek olarak kaplumbağaları sunar. Merkür sırf onları istenmeyen yiyecekten kurtarmak için davet edildiğini anlayınca, hepsini kaplumbağaları yemeye zorlar, böylece başkalarına yedirmek istediğinizi bizzat yemeniz gerektiği ilkesini kabul ettirir.

HER GÜN YENİ BİR MÜŞTERİ DOĞAR

Kendi saf deneyimlerimden bir ders aldım:

Belli bir şey kendisi için de iyiyken, göreceğiniz zarar onu doğrudan etkilemezken, "sizin için iyi" olduğunu söyleyerek o şeyi yapmanızı tavsiye eden kişiden sakının.

Elbette böyle bir tavsiye genellikle istenmeden verilir. Asimetri, söz konusu tavsiye onun için değil de sizin için geçerli olduğu zaman ortaya çıkar; size bir şey satıyor ya da kızıyla evlenmenizi veya damadını işe almanızı sağlamaya çalışıyor olabilir.

Yıllar önce bir konferans temsilcisinden bir mektup aldım. Mektubu netti, "Saha taleplerine ayıracak zamanınız var mı?", "Gezinin organizasyonuyla ilgilenebilir misiniz?" türünden yaklaşık on soru içeriyordu. İşin özü, bir konferans temsilcisinin hayatımı kolaylaştıracağı ve bilgi arayışına ya da ilgilendiğim başka bir şeye (bahçecilik, pul koleksiyonu, Akdeniz genetiği ya da mürekkep balığı tarifleri konusunda daha derin bir anlayışa) yer açacağı, zahmetin de başka birine düşeceğiydi. Ve bu sıradan bir konferans temsilcisi değildi: bütün bunları yalnız *o* yapabilirdi; kitapları okuyup entelektüellerin düşüncelerine ulaşabilirdi (o zamanlar bana entelektüel denmesine alınmazdım). İstenmeyen tavsiyeler vermeye gönüllü olan kişilerle genellikle olduğu gibi, bir fare kokusu aldım: görüşmenin hiçbir aşamasında bana bunun "benim için iyi" olduğunu bildirmekten geri kalmadı.

Bir enayi olarak, argümanı yutmadığım halde sonuçta onunla iş yaptım, yerleşmiş olduğu yabancı ülkede rezervasyon yapmasına izin verdim. İşler yolunda gitti, ta ki altı yıl sonra, elime o ülkenin vergi yetkililerinden bir mektup geçinceye kadar. Hemen onunla temas kurup, daha önce birlikte iş yaptığı ABD vatandaşlarının böyle bir vergi anlaşmazlığına maruz kalıp kalmadıklarını ya da buna benzer durumlardan haberdar olup olmadığını öğrenmek istedim. Yanıtı anında ve kısa oldu: "Ben sizin vergi avukatınız değilim" – "kendileri

için iyi" olduğu için onunla iş yapan diğer ABD'li müşterilerin böyle bir sorunla karşılaşıp karşılaşmadıklarına dair hiçbir bilgi içermiyordu.

Aslında, belleğimden çekip çıkarabileceğim on iki kadar vakada, sonuç olarak her zaman sizin için iyi olarak sunulan şey, sizin için değil de karşı taraf için iyidir. Trader olarak, dürüst insanları tespit etmeyi ve satacak bir şeyleri olduğunu, işlemin kendi yararlarına olduğunu "Bir *baltanız* var mı?" gibi (belli bir çıkarınız olup olmadığını soruşturma anlamında) sorularla bildiren kişilerle iş yapmayı öğrenirsiniz. Ne pahasına olursa olsun, tavsiye maskesi altında belli bir ürünü övmek için sizi arayan kişilerden uzak durun.

Bir keresinde ABD yatırım bankasıyla, ortakları protoaristokratlara özel, girilmesi zor golf kulüplerinin üyesi olduğu, orada beyaz ayakkabılarla golf oynadığı için "beyaz ayakkabı" diye nitelendirilen şu prestijli bankalardan biriyle çalışmıştım. Bu tür firmalarda olduğu gibi, orada da bir ahlak ve profesyonellik imgesi geliştirilmiş, vurgulanmış ve korunmuştu. Ama satış elemanlarının (aslında, satıcıların) işi, siyah ayakkabı giydikleri günlerde, traderların "tıka basa doldurdukları" stokları, yani defterlerinde fazlasıyla bulunan ve risk profillerini düşürmek için kurtulmaları gereken menkul kıymetleri "boşaltmak"tı. Başka satıcılara satış yapmak, genellikle golfçü olmayan profesyonel traderlar stok fazlası kokusu alıp fiyatı düşürecekleri için, söz konusu değildi. Bu yüzden "alıcı taraf" denilen belli bir alıcıya satış yapmaları gerekiyordu. Bazı traderlar satış elemanlarına (yüzde) puanlarla ödeme yapardı, menkul kıymetlerden kurtulma istekliliğimizle artan değişken bir ücretlendirmeydi bu. Satıcılar müşterileri dışarıda yemeğe çıkarır, onlara pahalı şarap ısmarlar (görünüşte menüdeki en pahalı şarap) ve istenmeyen doluluğu üstlerine boşaltarak, restoran faturalarındaki binlerce dolar üzerinden muazzam bir getiri elde ederlerdi. Usta

bir satıcı içtenlikle bana şu açıklamayı yaptı: "Müşteriye, bir belediyenin finans departmanında çalışan, takımlarını New Jersey'deki bir alışveriş merkezinden alan birine 2.000 dolarlık bir şarap ısmarlarsam, sonraki birkaç ay boyunca ona sahip olurum. Ondan en az 100.000 dolar kazanç elde edebilirim. Piyasada hiçbir şey size böyle bir getiri sağlamaz."

Satıcılar belli bir menkul kıymetin müşterinin portfolyosu için ne kadar mükemmel olacağını, fiyatının yükseleceğinden ne kadar emin olduklarını ve müşterinin "böyle bir fırsatı" kaçırırsa ne büyük bir pişmanlık duyacağını savunurlardı; bu türden bir söylem. Satıcılar psikolojik manipülasyon sanatında ustadırlar, sıklıkla müşteriye kendi çıkarının aleyhine iş yaptırırken, onun bundan mutlu olmasını sağlayarak kendilerini ve şirketlerini sevdirirler. Firmadaki en üst düzey satıcılardan birine, müthiş bir karizması olan, işe şoförlü bir Rolls Royce'la gelen bir tipe, bir keresinde müşterilerin işin kötü sonuçlarına maruz kalınca sinirlenip sinirlenmedikleri sorulmuştu. Yanıtı, "Onlara kazık at, fırça çekme" oldu. "Unutma ki her gün yeni bir müşteri doğar," diye ekledi.

Romalıların tamamen farkında oldukları gibi, elindeki maldan kurtulmak isteyen kişi neşeyle onu över.*

RODOS'TA MISIR FİYATI

Satış yapmak amacıyla "tavsiyede bulunmak" temelde ahlaksızlıktır –satış yapmak tavsiye olarak görülemez. Bu konuda güvenli bir şekilde uzlaşabiliriz. Tavsiyede bulunabilir ya da (ürünün kalitesini överek) satış yapabilirsiniz; bu ikisini birbirinden ayrı tutmak gerekir.

Ama işlemler sırasında ortaya çıkan bununla ilişkili bir sorun vardır: satıcı alıcıya ne kadar açıklama yapmalıdır?

* *Plenius acquo laudat venalis qui vult extrudere merces.* –Horatius

"Fiyatın er geç düşeceğini bile bile birine bir şey satmak ahlaka uygun mudur?" sorusu eski bir sorudur; ama yanıtı daha az dolambaçsız değildir. Tartışma, iki stoacı filozofa, Babilli Diyojen ile onun Tarsuslu öğrencisi, asimetrik bilgi konusunda daha ünlü olan ve bu yazarın desteklediği ahlak kurallarıyla örtüşüyor gibi görünen Antipatros'a dayanır. Bu iki yazardan günümüze ulaşmış tek bir eser yok, ama ikincil, ya da Cicero örneğinde üçüncül kaynaklardan epeyce bilgi sahibiyiz. Soru, Cicero tarafından *De Officiis*'te (Yükümlülükler Üzerine) şu şekilde sunulur: Bir adamın, Rodos'ta mısırın kıtlık ve açlık nedeniyle pahalı olduğu bir dönemde, İskenderiye'den Rodos'a gemiyle büyük bir sevkiyat yaptığını düşünelim. Diyelim ki birçok geminin İskenderiye'den Rodos'a doğru benzer ürünlerle yelken açtığını da biliyor. Adamın Rodoslulara bu konuda bilgi vermesi gerekir mi? İnsan bu koşullarda ne derece namuslu ya da da namussuzca hareket edebilir?

Biz traderların buna açık bir yanıtımız vardı. Yine "tıka basa doldurmak" –insanlara satılmayı bekleyen büyük stoklar olduğunu bildirmeden önemli miktarda satış yapmak. Dürüst bir trader diğer profesyonel traderlara böyle bir şey yapmazdı; bu kabul edilemez bir şeydi. Cezası dışlamaydı. Ama bunu anonim piyasaya ve trader olmayan anonim ya da "İsviçreli" dediğimiz kişilere, uzaklardaki birtakım rasgele enayilere yapmak, bir şekilde caizdi. Bazı kişilerle aramızda *ilişkisel* bir bağ vardı, bazılarıyla da *işlemsel bir* bağ. Bu ikisi bir ahlak duvarıyla birbirinden ayrılmıştı, tıpkı ev hayvanlarına zarar verilememesi, ama hamam böcekleri söz konusu olduğunda acımasızlık kurallarının rafa kaldırılması gibi.

Diyojen'e göre satıcı, medeni kanunun gerektirdiği kadar bilgiyi ifşa etmek zorundaydı. Antipatros ise, satıcının bilip de alıcının bilmediği hiçbir şey olmasın diye –kanunun ge-

rektirdiğinin ötesinde– her şeyin açığa vurulması gerektiğine inanıyordu.

Açıkça Antipatros'un konumu daha sağlamdı; sağlam olan, zamana, mekâna, duruma, katılımcıların göz rengine göre değişmeyendir. Şimdilik şunu kabul edin:

Ahlaki olan daima yasal olandan daha sağlamdır. Zamanla, ahlaki olana doğru yönelmesi gereken yasal olandır, asla tersi değil.

Dolayısıyla:

Yasalar gelir gider; ahlak kalır.

Çünkü "kanun" kavramı muğlak ve büyük ölçüde yargı yetkisine bağlıdır: ABD'de medeni kanun, tüketici haklarının savunulması ve benzeri hareketler sayesinde, bu tür dışavurumları özümler, başka ülkelerinse farklı yasaları vardır. Bu özellikle de menkul kıymetler yasasında görülebilir, çünkü ABD'de traderın bir müşterinin alım emrini yerine getirmeden önce kendi hesabına menkul kıymetler almasına (*front running*) karşı düzenlemeler ve bu tür bir bildirimi zorunlu kılan, şirket içindeki kişilerden şirketin hisse değerini etkileyebilecek bilgiler edinmekle ilgili yönetmelikler vardır, Avrupa'da ise uzun süre böyle bir şey yoktu.

Aslında benim dönemimde yatırım bankalarının işinin büyük bölümü, yönetmelikler üzerinde oynamak, yasalarda boşluklar bulmaktı. Ve sezgilere ters düşecek şekilde, yönetmelikler ne kadar çoksa, para kazanmak da o kadar kolaydı.

BELİRSİZLİKTEKİ EŞİTLİK

Bu da bizi elini taşın altına koymanın ardındaki temel kavram olan asimetriye getiriyor. Soru şu: ticari bir işlem sırasında insanlara verilen bilgiler arasında ne derece farklılık

olabilir? Eski Akdeniz dünyası ve bir ölçüde modern dünya, Antipatros'un konumuna doğru bir noktada birleşmiş gibi görünüyor. Anglo-Sakson Batı'da "alıcıyı uyar" (*caveat emptor*) kuralına sahibiz, ama bu oldukça yeni ve asla genel olmayan, çoğunlukla alıcıyı koruma amaçlı *limon yasalarıyla* yumuşatılmış bir kuraldır. ("Limon", ilk başlarda kronik olarak kusurlu bir arabaydı, benim garajına âşık, üstü açılabilir Mini'm gibi; şimdi hareket eden her şey için geçerli olacak şekilde genelleştirildi.)

Böylece, iki eski stoacı arasındaki tartışmada Cicero tarafından dillendirilen "Bir adam bozulmaya yüz tutmuş bir şarabı bile bile satışa sunarsa, müşterilerine bunu söylemek zorunda mıdır?" sorusu karşısında dünya, yönetmeliklerin yanı sıra haksız muamele yasaları ve kişinin bir satıcı tarafından aldatılması durumunda gördüğü zarardan dolayı dava açabilmesi sayesinde şeffaflık konumuna gittikçe yaklaşıyor. Haksız muamele yasalarının, satıcının elini bir ölçüde yeniden taşın altına koyduğunu anımsayın; bu yüzden şirketler tarafından kötülenir, nefret edilirler. Ama haksız muamele yasalarının yan etkileri vardır ve bu yasalar ancak yapmacıksız olarak, yani üzerinden kişisel kazanç elde etmeye izin vermeyecek şekilde kullanılmalıdır. İleride doktor ziyaretinden söz ederken göreceğimiz gibi, kazanç amacıyla kullanılacaklardır.

Şeriat, özellikle de İslami alım satım işlemlerini ve finansı düzenleyen hukuk, kayıp Akdeniz ve Babil yöntemleriyle uygulamalarından bazılarını muhafaza ettiği ölçüde bize ilginç gelir –Suudi prenslerin egosunu şişirmek için değil. Şeriat hukuku, Greko-Romen hukukunun (Sami bölgelerde Berytus hukuk okuluyla temas halindeki insanlardan yansıyan şekliyle), Fenikelilerin ticaret kurallarının, Babil yönetmeliklerinin ve Arap kabilelerin ticari örf ve âdetlerinin kesişim noktasında varlığını korur ve böylelikle, eski Akdeniz ve Sami ilmine dair bir veri havuzu sağlar. Bu yüzden Şeriatı, ticari işlemler-

deki simetri üzerine fikirler tarihinin bir müzesi olarak görüyorum. Şeriat, *gharar* yasağı koyar, her türlü ticarette tümüyle men edilecek kadar kesin bir yasaktır bu. Karar teorisinde son derece incelikli ve İngilizcede var olmayan bir terimdir; hem belirsizlik hem aldatma demektir; benim kişisel algıma göre, aracılar arasındaki bilgi asimetrisinin ötesinde bir şeyi ifade eder: *belirsizliğin eşitsizliği*. Kısaca, bir işlemde amaç her iki taraf için de rasgele sonuçlar karşısında aynı şekilde belirsiz olduğundan, asimetri hırsızlıkla eşdeğer hale gelir. Ya da daha güçlü bir ifadeyle:

> *Bir işlemde karşı taraf belirsizlik içindeyken kimse sonuçtan emin olmamalıdır.*

Yasaya tam olarak uyan her kurgu gibi, *gharar*'ın da kusurları vardır; Antipatros'un yaklaşımından daha zayıf kalır. Bir işlemde yalnızca bir taraf sonuna kadar eminse, Şeriat'ın bir ihlalidir bu. Ama cılız bir asimetri biçimi varsa, örneğin birisi piyasalarda üstünlük sağlayan bir içeriden bilgiye sahipse, *gharar* yoktur, çünkü fiyat gelecekteki bir veri olduğundan ve geleceği yalnızca Tanrı bildiğinden, iki taraf için de yeterince belirsizlik söz konusudur. Öte yandan, arızalı bir ürün satmak (arızadan emin olunduğunda), yasadışıdır. Bu yüzden ilk örneğimdeki Rodos'ta mısır satan kişinin bilgisi *gharar*'a girmez, ikinci örnekteki, bozuk içki satıcısının bilgisiyse girer.

Göreceğimiz gibi, asimetri sorunu öyle karmaşıktır ki farklı okullar farklı ahlaki çözümler sunar, gelin biz de Talmud'taki yaklaşıma bakalım.

RAV SAFRA VE İSVİÇRELİLER

Yahudi etiği bu meselede şeffaflık hedefiyle, Antipatros'a Diyojen'den daha yakındır. Yalnız ticari mal konusunda değil, belki satıcının aklında ne olduğu, *içinden* ne düşündüğü

konusunda da şeffaflık olmalıdır. Ortaçağda yaşamış, "Rashi" adıyla bilinen haham Shlomo Yitzhaki (namı diğer Salomon Isaacides), şu hikâyeyi aktarır: Üçüncü yüzyılda yaşamış Babilli bilgin, aynı zamanda aktif bir tacir olan Rav Safra, bazı malları satışa sunmaktadır. Sessizce dua ederken bir alıcı gelir, malı bir ilk fiyattan almaya çalışır ve haham cevap vermeyince fiyatı yükseltir. Ama Raf Safra'nın ilk tekliften daha yüksek fiyata satmak gibi bir niyeti yoktur ve ilk *niyete* uyması gerektiğini hisseder. Şimdi soru şu: Rav Safra ilk fiyattan satmak zorunda mıdır, yoksa artan fiyatı mı benimsemelidir?

Böylesi tam şeffaflık, kıran kırana bir alım satım dünyası gibi görünen benim eski traderlık dünyamda, saçma ve alışılmadık bir şey değildir. Trader olarak o sorunla ben de sık sık karşılaştım ve tartışmada Rav Safra'nın davranışı lehinde taraf tutacağım. Mantığı izleyelim. Bu bölümde daha önce bahsettiğimiz satış elemanlarının açgözlülüğünü anımsayın. Kimi zaman satışa diyelim ki 5 dolar değerinde bir şey sunardım, ama müşteriyle bir satıcı aracılığıyla iletişim kurardım ve satıcı 5,10 dolarlık bir "artırılmış fiyat"la geri gelirdi. Bu fazladan on sentin beni rahatsız eden bir yönü vardı. Sürdürülebilir bir iş yapma biçimi değildi bu. Ya müşteri hemen ardından ilk teklifimin 5 dolar olduğunu fark etseydi? Hiçbir şey o zaman hissedeceğim utancı telafi edemezdi. Fiyatı yükseltmek insanları kötü malla "tıka basa doldurmak"la aynı kategoriye girer. Şimdi, bunu Rav Safra'nın hikâyesine uygulayacak olursak, bir müşteriye artırılmış fiyattan, bir başkasına da aynı ürün için ilk fiyattan satış yapsa ve iki alıcı tesadüfen birbirini tanıyorsa ne olurdu? İkisi de aynı müşteriye aracılık yapıyorsa ne olurdu?

Ahlaki açıdan gerekli olmayabilir, ama en etkili, utanç verici olmayan yol azami şeffaflık, hatta niyetlerde bile şeffaflıktır.

Ancak bu hikâye bize alıcının "İsviçreli", yani ahlak kurallarımızın geçerli olmadığı o yabancılardan biri olup olmadığını

söylemiyor. Ahlak kurallarımızın gevşetildiği ya da muhtemelen ortadan kaldırıldığı bir tür olduğundan şüpheleniyorum. Kant tartışmamızı anımsayın: teori insanlar için fazla teoriktir. Ahlakımız ne kadar sınırlıysa, o kadar az soyuttur ve o kadar işe yarar. Aksi takdirde, bu bölümde daha sonra Elinor Ostrom'un elde ettiği sonuçta göreceğimiz gibi, sistem doğru düzgün işleyemez. Ve Ostram'dan önce, eski dostumuz Friedrich Nietzsche işin özünü anlamıştı:

> *Herkese karşı anlayış senin için zorbalık olacaktır, iyi komşum.*

Nietzsche bu arada, Şişko Tony'nin (alıntılarını duyduktan sonra) asla tartışmayacağını söylediği tek kişidir.

ÜYELER VE ÜYE OLMAYANLAR

"İsviçreli"nin ahlak dünyamızdan dışlanması önemsiz değildir. Şeyler "ölçeklenemez" ve genellenemez, soyut kavramlardan söz eden entelektüellerle sorun yaşamamın nedeni de budur. Bir ülke büyük bir kent değildir, bir kent büyük bir aile değildir ve kusura bakmayın, dünya da büyük bir köy değildir. Burada ve 3. Kitap'ın ekinde bahsedeceğimiz ölçek dönüşümleri vardır.

Atinalılar tüm fikirlere eşit muamele yaparak "demokrasi"den söz ettiklerinde, bu yalnızca yurttaşları için geçerlidir, köleler ya da yabancılar (yeşil kart ya da H-1B vize sahiplerinin eşdeğeri) için değil. Teodisius kanunu, "barbarlarla" evlenen Romalı yurttaşları yasal haklarından, dolayısıyla başkalarıyla ahlaki eşitlikten mahrum etmişti. Kulüp üyeliklerini yitirmişlerdi. Yahudi ahlak kurallarına gelince: bunlar kalın kanla ince kan arasında ayrım yapar; hepimiz kardeşiz, ama bazıları ötekilerden daha fazla kardeştir.

Özgür vatandaşlar, eski ve klasik sonrası toplumlarda geleneksel olarak, kuralları ve üye davranışları günümüzdeki golf kulüplerine benzeyen, bir olumlu bir de olumsuz tarafı olan kulüplerin birer parçasıydı. Kulüp üyelerinin bildikleri gibi, bir kulübün asıl amacı dışlama ve büyüklük sınırlamasıdır. Ispartalılar ava çıkıp Helotları, şu köle konumundaki vatandaş olmayanları *idman olsun diye* öldürebilirlerdi, ama Helotlar bunun dışında öteki Ispartalılarla eşittiler ve Isparta uğruna ölmeyi umarlardı. Hristiyanlık öncesi eski dünyada, özellikle de Doğu Akdeniz bölgesi ve Küçük Asya'da büyük kentler, kardeşlik dernekleri ve kulüplerle, açık ve (çoğunlukla) gizli birliklerle doluydu; hatta cenaze kulüpleri diye bir şey vardı, üyeler cenaze masraflarını paylaşır ve cenaze törenlerine katılırlardı.

Günümüzde Romanların (namı diğer Çingenelerin), Çingenelere ve *payos* adı verilen murdar Çingene olmayanlara karşı davranışlara ilişkin tonlarca sert kuralı vardır. Antropolog David Graeber'in gözlemlediği gibi, saldırgan açgözlülüğüyle bilinen Goldman Sachs yatırım bankası bile yönetimde ortaklık sistemi sayesinde, *kendi içinde* komünist bir topluluk gibi hareket etmektedir.

Böylece ahlak kurallarımızı uygularız, ama –ölçeklemeden gelen– bir sınır vardır, onun ötesinde kurallarımız geçerli olmaktan çıkar. Üzücü bir durum, ama genel özeli öldürür. İleride, karmaşıklık teorisini daha derinlemesine ele aldıktan sonra inceleyeceğimiz soru, hem ahlaklı hem de evrensellikten yana olmanın mümkün olup olmadığıdır. Teoride, evet, ama ne yazık ki pratikte değil. Çünkü ne zaman "biz" fazlaca büyük bir kulüp haline gelse, işin rengi değişir ve herkes kendi çıkarı için savaşmaya başlar. Soyut bizim için çok fazla soyuttur. Tam da bu yüzden ben, belediyeyle başlayıp gittikçe büyüyen (ironik olarak, İsviçre'deki şu "İsviçreliler" gibi) siyasi sistemleri savunurum, büyük devletlerde başarısızlığa

uğramış olan tersini değil. Bir şekilde kabileye ait olmak kötü bir şey değildir ve kabileler arasındaki organize uyumlu ilişkiler konusunda, tüm kabileleri tek bir büyük çorbaya katıp karıştırmaktansa, parça parça çalışmamız gerekir. Bu anlamda, Amerikan tarzı federal yönetim ideal sistemdir.

Kontrolsüz küreselleşme ve merkezî çok etnikli büyük devletler konusundaki kuşkuculuğumun ardında, özelden genele doğru bu ölçek dönüşümü yatar. Fizikçi ve karmaşıklık araştırmacısı Yaneer Bar-Yam'ın gayet ikna edici bir şekilde gösterdiği gibi, "daha iyi çitler daha iyi komşular yaratır" – hem "politikayı belirleyenlerin" hem de yerel yönetimlerin Yakındoğu konusunda anlayamadığı bir şeydir bu. Ölçekleme meseleleri, diye tekrar edeceğim sesim kısılana dek. Şiileri, Hristiyanları ve Sünnileri tek bir sepete koyup kamp ateşinin etrafında insanlığın birlik ve kardeşliği adına el ele tutuşarak "Kumbaya" şarkısını söylemelerini istemek başarısız oldu. (Müdahaleciler henüz "-meli, -malı"nın "uluslar oluşturmak" için deneysel açıdan yeterince geçerli bir ifade olmadığının farkında değiller.) İnsanları bağnazlıkla suçlamak –böyle bir doğal eğilimden en iyi şekilde yararlanmak yerine– müdahalecilerin budalalıklarından biridir. İdari amaçlarla kabileleri (Osmanlıların yaptığı gibi) birbirinden ayırırsanız, ya da sadece bazı göstergeleri bir kenara koyarsanız, birdenbire birbirlerine dostça davranmaya başlarlar. Doğu Akdeniz bölgesi, uyruklarına abayı yakmış, orada elini taşın altına koymayan, bir şekilde yerli kültür ve dilleri yok etmek gibi kirli bir misyonu olan ve Levant'ı Akdeniz köklerinden ayıran Batılı (genellikle Anglo-Sakson) Arap dili ve kültürü uzmanlarından çok çekti (ve hâlâ çekiyor).*

* Arap Birliğinin genel sekreteri Emir Musa, "iyi çitler daha iyi komşular yaratır" kavramını ana hatlarıyla özetlediğim bir konferansta dehşete düştü. "Bağnazlığı teşvik eden" mesajımdan alınmıştı. Arapça konuşan ülkelerdeki Sünni ağırlıklı çoğunluk tarafından yürütülen ortak strateji,

Ama ölçeklemenin önemini anlamak için çok uzağa gitmemize gerek yok. İnsanların komşularıyla oda arkadaşlarından daha iyi geçindiklerini sezgisel olarak bilirsiniz.

Üzerinde düşündüğünüzde bu, kitlelerin küçük kentlerdeki gruplara kıyasla büyük kentlerin "anonimliği"ndeki iyi bilinen davranışlarından bellidir, hatta basmakalıptır. Aile hissi veren atalarımın köyünde kimi zaman biraz vakit geçirdim. İnsanlar başkalarının cenazelerine katılırlardı (cenaze kulüpleri özellikle büyük kentler içindi), komşuya yardım eli uzatır ve köpeğinden nefret etseler bile ona değer verirlerdi. Büyük bir kentte "öteki" teorik bir varlık olduğunda ve ona karşı davranışımız kanlı canlı biri değil de genel bir ahlak kuralınca yönetildiğinde, hiçbir şekilde aynı kaynaşmayı elde edemezsiniz. O açıdan baktığımızda bunu kolaylıkla anlarız, ama ahlakın temelde yerel bir şey olduğunu genelleştiremeyiz.

Peki neden? Çünkü modernite kafalarımıza iki birim olduğunu soktu: birey ve evrensel kolektif –bu anlamda, sizin için taşın altındaki el, bir birim olarak sırf *sizinle* ilgili olacaktır. Gerçekte, benim elim bir aileyi, bir topluluğu, bir kabileyi, bir kardeşlik derneğini içine alan daha geniş bir insan grubunun altındadır. Ama bu grubun evrensel olması mümkün değildir.

---

bir grubun biraz özerklik kazanma çabasını "hizipçilik" diye nitelendirmek olmuştur (ironik olarak bu insanlar, zenginleştiklerinde, çoğunlukla İsviçre'de ev sahibi olurlar). Çoğunluk arasında yer aldığınızda, evrenselciliği işin içine katmak her zaman elverişlidir. Eğer Kürtler, Maruniler ve Kıptiler gibi, kendi kendini yönetme konusunda belli belirsiz bir yorumda bulunursanız, yaftalamakta iyi olduklarından, sizi "ırkçılıkla" da suçlarlar. Irkçılık terimi biraz değer kaybına uğramıştır; Kürtlerin kendi kaderlerini tayin etmeyi hem istemeleri hem de karşı koymalarından ötürü Iraklılarla Kürtlerin birbirlerini ırkçılıkla suçladıklarını gözlemlemek eğlenceli olabilir.

NON MIHI NON TIBI, SED NOBIS (NE BENİM NE SENİN, BİZİM)

Şimdi Ostrom'un fikrinin derinliklerine inelim. "Ortak alanların trajedisi", ekonomistler tarafından gözler önüne serildiği şekliyle, aşağıdaki gibidir –ortak alanlar kolektif bir mülk, örneğin bir orman ya da balık tutulan deniz ve göller ya da yerel parkınızdır. Topluluk olarak, çiftçiler aşırı otlatmaktan, balıkçılar da aşırı balık tutmaktan kaçınmayı tercih ederler; bütün kaynak böylece kısıtlanmış olur. Ama herkes kendi aşırı otlatmasından ya da aşırı balık tutmasından kişisel olarak kazanç sağlar, ötekilerin bunu yapmaması koşuluyla elbette. Sosyalizmin başına bela olan da budur: İnsanların bireysel çıkarları toplumsallık duygusuyla pek uyuşmaz. Ama insanların ancak özel bir mülkiyet sistemi altında işlevlerini yerine getirebileceğini düşünmek ciddi bir yanılgıdır.

Ostram'ın deneysel olarak bulduğu şey, belli bir topluluk boyutunun var olduğu ve o boyutun altında, insanların topluluk duygusuyla, sanki bütün birim rasyonelleşmişçesine, ortak alanları koruyarak hareket ettikleri yönündedir. Böylesi bir ortak alan fazla büyük olamaz. Bir kulüp gibidir. Gruplar farklı bir ölçekte farklı şekilde hareket ederler. Bu da belediye yönetiminin ulusal yönetimden neden farklı olduğunu ve kabilelerin nasıl işlediğini açıklar: *siz*den daha geniş, ama genel olarak insanlıktan daha dar kapsamlı belirli bir grubun parçasısınızdır. Kritik bir nokta olarak, insanlar belirli bir grup içerisinde bazı şeyleri paylaşır, *ama bazılarını paylaşmazlar*. Ve dış ilişkilerle ilgili bir protokol vardır. Arap çoban kabilelerinin, ortak alanlarını tehdit etmeyen, düşmanlık sergilemeyen yabancılara karşı kesin konukseverlik kuralları vardır, ama yabancı kişi tehlikeli olduğunda sertleşiverirler.

Bir ortak alanın taşın altındaki el tanımı: başkalarına nasıl davranıyorsanız onların da size öyle davrandıkları, herkesin Gümüş Kuralı uyguladığı bir alan.

"Kamu yararı", ders kitabından alınma, soyut bir kavramdır. 19. Bölüm'de "birey"in kötü tanımlanmış bir birim olduğunu göreceğiz. "Ben"in tek bir kişidense bir grup olması daha olasıdır.

ÇAPRAZ ÇİZGİ ÜZERİNDE MİSİNİZ?

Geoff ve Vince Graham kardeşlerin bir deyişi, ölçeksiz siyasal evrenselciliğin gülünçlüğünü özetler.

> Ben devlet düzeyinde özgürlükçüyüm;
> eyalet düzeyinde cumhuriyetçiyim;
> yerel düzeyde demokratım;
> aile ve dostlar düzeyinde de sosyalistim.

Bu deyiş sizi sol/sağ etiketlerinin anlamsızlığına ikna etmediyse, hiçbir şey etmeyecektir.

İsviçreliler yönetim konusunda takıntılıdırlar; doğruyu söylemek gerekirse, siyasal sistemleri ne "sola" ne "sağa", yönetime dayalıdır. Kavrayışlı matematikçi Hans Gersbach, kendi çıkarları temsil ettikleri kişilerin çıkarlarıyla uyuşmayan siyasetçilerin nasıl uygun şekilde ödüllendirileceği (ve cezalandırılacağı) konusunda Zürih'te bir elini taşın altına koyma çalıştayı düzenledi. İşler İsviçre'de ve diğer Germen ülkelerde yolunda gidiyorsa, bunun ölçeklemeden çok hesap verebilirlik yüzünden olduğu kafama dank etti: Almanya bir federasyondur.

Şimdi risk paylaşımı konusuna genelleme yapalım.

HERKES (TAM ANLAMIYLA) AYNI GEMİDE

Yunanca sarih bir dildir ve risk transferinin karşıtını tanımlayan bir sözcüğe sahiptir: risk paylaşımı. *Synkyndineo*

"birlikte risk almak" demektir, denizyoluyla ticari faaliyette bu bir zorunluluktu.*

Havarilerin Eylemleri, Aziz Pavlus'un bir kargo gemisiyle Sidon'dan Girit'e, oradan da Malta'ya yolculuğunu anlatır. Bir fırtınaya yakalanınca, "*Doyana kadar yedikten sonra güvertedeki mısırı denize atarak gemiyi hafiflettiler*."

Şimdi *belirli* malları denize attıktan sonra, yalnızca kaybedilen malın özel sahipleri değil, tüm mal sahipleri kaybolan ticari ürünün maliyetlerini aralarında bölüşeceklerdi. Anlaşılan, en azından İÖ 800'e tarihlenen, ticari Ege adası Rodos'un adıyla Lex Rhodia'yı, yani Rodos yasalarında sisteme bağlanmış bir uygulamayı izliyorlardı; söz konusu yasa artık var olmasa da, ilkçağdan beri alıntılanmaktadır. Buna göre beklenmedik olayların riskleri ve maliyetleri, sorumluluğa bakmadan, eşit olarak paylaştırılmalıdır. Justinian kanunu bunu şöyle özetler:

> Rodos yasalarına göre, ticari mal gemiyi hafifletmek amacıyla denize atıldığında, kaybedilenler herkesin yararına herkesin katkısıyla telafi edilmelidir.

Aynı risk paylaşımı mekanizması çöl yolları üzerindeki kervanlarda da işlerdi. Ticari mal çalınmış ya da kaybolmuşsa, yalnızca sahibi değil, tüm tüccarlar maliyetleri bölüşmek zorunda kalırdı.

Synkydineo Latinceye, büyük Latin dili üstadı Armand d'Angour tarafından *compericlitor* olarak çevrildi, dolayısıyla günün birinde İngilizceye çevrilirse, karşılığı *compericlity*; zıt anlamlısı, Bob Rubin risk transferi ise *incompericlity* olacaktır. Ama sanırım *risk paylaşımı* bu arada işimizi görür.

Şimdi, taşın altındaki elin giriş bölümündeki bazı çarpıtmalardan söz edelim.

---

* "O ki bugün benimle birlikte kan akıtıyor, benim kardeşim olacak." (Shakespeare, V. Henry)

KENDİ YATIRIM PORTFOLYOSUNDAN SÖZ ETMEK

Bir keresinde yeni çıkmış bir kitabı tanıtmak üzere televiyona gittim ve yuvarlak masada iki gazeteci, bir de sunucuyla birlikte stüdyoda köşeye sıkıştığımı fark ettim. Günün konusu Microsoft, yani o sırada da var olan bir şirketti. Sunucu dahil, herkes söz aldı. Sıra bana geldi: "Elimde Microsoft hisse senedi yok, açığa satış yapmıyorum (yani değerinin düşmesinden kazanç sağlamam), dolayısıyla bu konuda konuşamam." Önsöz 1'deki vecizemi tekrarladım: *Bana ne düşündüğünü söyleme, portfolyonda ne olduğunu söyle*. Yüzlerde ölçüsüz bir şaşkınlık ifadesi belirdi: bir gazeteci genellikle elindeki hisse senetlerinden söz etmemeli ve daha da kötüsü, her zaman fikir sahibi olmadığı konularda açıklama yapmalıdır. Gazeteci tarafsız bir "yargıç" olmalıdır, gelgelelim Cambyses'in Yargı'sındaki Sisamnes'in aksine, derisinin ikinci kez kullanılma tehlikesi yoktur.

"Kendi yatırım porfolyosundan söz etme"nin iki türü vardır. Biri, bir hisse senedini hoşunuza gittiği için satın almak, *sonra* o konuda yorum yapmaktan (böylece ona sahip olduğunuzu ilan etmekten) ibarettir; bir ürünün en güvenilir savunucusu, kullanıcısıdır. Ötekiyse şirketin niteliklerini desteklemek için bir hisse senedi almak, *sonra* onu satmak, bunu herkese ilan etmekten yarar sağlamaktır; buna piyasa manipülasyonu denir ve kesinlikle bir çıkar çatışmasıdır. Piyasa manipülasyonunu engellemek için gazetecilerin elini taşın altından çıkardık, toplum için bunun net bir kazanç olacağını düşündük. Bu kitapta piyasa manipülasyonunun ve çıkar çatışmalarının, kötü tavsiyenin cezasız kalmasından daha iyicil olduğunu savunuyorum. Bunun başlıca nedeni, göreceğimiz gibi, elini taşın altına koymayan gazetecilerin güvende olmak için öteki gazetecilerin görüşlerini örnek alacak, böylece monokültür ve toplu seraplar yaratacak olmalarıdır.

Genelde, taşın altındaki el çıkar çatışmasına neden olur. Bu kitabın, ilkinin ikinciden daha önemli olduğunu göstereceğini umuyorum. İnsanların çıkar çatışması yaşamaları kendilerine yönelik dezavantaj riskiyle uyumluysa, sorun yoktur.

DOKTOR MUAYENEHANESİNE KISA BİR ZİYARET

Doktorun Antaeus sorunu yoktur; tıp, bilim kılığına bürünse de, esas olarak çıraklık üzerine kuruludur ve mühendislik gibi, deneyime dayanır, deneye ve teorilere değil. Ekonomistler "varsayalım ki..." diyerek acayip bir teori üretirler, doktorlarda ise böyle bir şey yoktur. Bu yüzden, belki de müşteriyi tedarikçiden ayıran aracı etkisi dışında, elini taşın altına koymanın birçok derecesi vardır. Tıpta elini taşın altına koyma çabaları, belirsizliği doktordan hastaya kaydırarak belirli bir ters etki kategorisi doğurmuştur.

Hukuk sistemi ve düzenleme önlemleri doktorun elini yanlış taşın alına koyabilir.

Peki nasıl? Sorun, göstergenin güvenilirliğindedir. Her gösterge kazanç için kötüye kullanılabilir; Önsöz 1'de bahsettiğimiz kolesterolün düşürülmesi, göstergeyle oynama tekniğinin had safhasıdır. Daha gerçekçi olarak, diyelim ki bir kanser doktoru ya da hastanesi, hastaların beş yıl hayatta kalma oranına göre değerlendiriliyor ve yeni bir hasta için farklı yöntemleri göz önüne alması gerekiyor: hangi tedaviyi uygulamayı seçecek? Lazer ameliyatı (hassas bir cerrahi prosedür) ile hem hasta hem de kanser için toksik olan radyasyon tedavisi arasında bir seçim yapacaktır. İstatiksel olarak, lazer ameliyatının beş yıllık sonuçları radyasyon tedavisinden daha kötü olabilir, ama ikincisi uzun vadede genellikle ikincil tümörler yaratır ve karşılaştırmalı olarak, hastalığa özgü yirmi yıllık hayatta kalma süresini azaltır. Hasta ömrü-

nün hesaplanması için kullanılan pencere yirmi değil de beş yıl olduğundan, saik, radyasyonu hedef almaktır.

Bu yüzden doktor ikinci en iyi seçeneği seçerek belirsizliği kendinden uzaklaştırma sürecine girebilir.

Doktor sistem tarafından, riski kendisinden size ve şimdiki zamandan geleceğe ya da yakın gelecekten daha uzak bir geleceğe aktarmaya itilir.

Unutmayın ki bir muayenehaneye gittiğinizde, otoriter tavrına rağmen kırılgan bir durumda olan biriyle karşılacaksınız. Doktor, siz değildir, ailenizin bir üyesi de değildir, bu yüzden sağlığınız bozulduğu takdirde yaşayacağı doğrudan bir duygusal kayıp yoktur. Amacı, doğal olarak, kariyeri için feci olabilecek bir hukuk davasından kaçınmaktır.

Bazı göstergeler sizi gerçekten öldürebilir. Şimdi, diyelim ki bir kardiyoloğa gidiyorsunuz ve orta risk kategorisinde olduğunuz anlaşılıyor; bu aslında riskinizi bir kardiyovasküler olay seviyesine çıkarmaz, ama olası bir kaygılandırıcı durumdan önceki aşamadır. (Güçlü bir doğrusal olmama durumu: diyabet öncesi ya da hipertansiyon öncesi olarak sınıflandırılan biri olasılık alanında, normal bir kişiye hastalıklı olandan %90 daha yakındır.) Ama doktor kendini korumak için sizi tedavi etme baskısı altındadır. Düşük olasılıklı bir olay, ama muayeneden birkaç hafta sonra ölecek olursanız, doktor ihmalden ötürü, kısa bir süreliğine (statinler örneğindeki gibi) yararlı olduğuna inanılan, ama şimdi şüpheli ya da tamamlanmamış araştırmalar tarafından desteklendiğini bildiğimiz doğru ilacı yazmamış olmaktan ötürü dava edilebilir. Ta içinden, statinlerin uzun vadeli yan etkilere yol açacağı için zararlı olduğunu bilir. Ama doğru önleyici yaklaşım gözle görülmeyeni potansiyel olarak zararlı saymak olduğu halde, ilaç şirketleri bu görülmeyen sonuçların zararsız olduğuna herkesi ikna etmeyi başarmıştır. Aslında ağır hastalar dışında

çoğu kişi için, riskleri yararlarından ağır basar. Uzun vadeli risklerin gizli olması dışında; bunlar etkisini uzun vadede gösterecektir, oysa hukuki risk yakındır. Bu, Bob Rubin tarzı risk transferi işinden, riskleri geciktirip görünmez hale getirmekten farklı değildir.

Peki tıp daha az asimetrik hale getirilebilir mi? Doğrudan değil; çözüm, *Antikırılganlık*'ta ve daha teknik olarak başka yerlerde belirttiğim gibi, hastanın, hastalığı hafif olduğunda tedaviden kaçınması, ama "kuyruk olaylarında", yani ender rastlanan ciddi durumlarda ilaç kullanmasıdır. Sorun, hafif hastaların ağır hastalardan çok daha büyük bir insan havuzunu temsil etmeleri –ve daha uzun süre yaşayıp daha uzun süre ilaç tüketmesi beklenen kişiler olmalarıdır– bu yüzden ilaç şirketleri onlara odaklanır. (Ölü insanlar, bildiğim kadarıyla, ilaç kullanmayı bırakırlar.)

Kısacası hem doktor hem hasta, tam olarak değilse de bir dereceye kadar elini taşın altına koyar, ama yöneticiler koymazlar ve görünüşe bakılırsa, sistemin sorun yaratan kötü işleyişinin sebebi onlardır. Gezegenin her yerinde, tüm işlerde ve meşgalelerde ve tarih boyunca tüm zamanlarda, yöneticiler baş belası olmuşlardır.

BUNDAN SONRA

Bu bölüm bizi hem ticari hem de ahlaki bir bakış açısından, ikisinin birbirinden ayırabileceği düşüncesiyle, aracılık sorunu ve risk paylaşımıyla tanıştırdı. Ölçek sorununu da ele aldık. Bundan sonra, yığınları tuhaf hayvanlar haline getiren gizli asimetrilerin derinlerine inmeye çalışacağız.

3. KİTAP

ŞU EN BÜYÜK ASİMETRİ

En Hoşgörüsüz Taraf Kazanır: İnatçı Azınlığın Hâkimiyeti

Neden sigara içilen bölümde sigara içmek zorunda değilsiniz – Suudi kralının düşüşü sırasında yiyecek seçimleriniz – Bir arkadaşın çok fazla çalışması nasıl engellenir – Omar Sharif'in din değiştirmesi – Bir piyasa nasıl çökertilir

Karmaşık sistemlerin ardındaki ana fikir, bütünün bileşenlerince öngörülemeyen şekillerde davranmasıdır. Etkileşimler birimlerin yapısından daha önemlidir. Ayrı ayrı karıncaları incelemek neredeyse hiçbir zaman bize karınca kolonisinin işleyişine dair bir fikir vermez. Buna bütünün "ortaya çıkan" özelliği denir, *parçalar* ve *bütün* buna göre farklılaşır, çünkü önemli olan bu tür parçalar arasındaki etkileşimdir. Ve etkileşimler çok basit kurallara uyabilirler.

Bu bölümde bahsettiğimiz kural, tüm asimetrilerin anası olan *azınlık* kuralıdır. Elini kayda değer biçimde taşın altına koyan (ya da daha iyisi, ruhunu ortaya koyan) uzlaşmaz bir azınlığın –belirli tipte bir uzlaşmaz azınlığın– küçücük bir seviyeye, diyelim ki toplam nüfusun yüzde 3 ya da 4'üne erişmesi, tüm nüfusun onların tercihlerine boyun eğmek zorunda kalması için yeterlidir. Ayrıca, azınlığın hâkimiyetine bir göz yanılsaması eşlik eder: saf (standart ortalamaya bakan) bir gözlemci, azınlığın seçim ve tercihlerinin çoğunluğunkiler olduğu izlenimine kapılacaktır. Saçma geliyorsa, bilimsel kurumlarımız buna ayarlı olmadığındandır. (Bilimsel ve akademik kurumları, anlık yargıları unutun; bunlar işe yaramaz ve

standart entelektüelleştirme çabanız karmaşık sistemlerde başarısız olur, büyük annenizin bilgeliği ise olmaz.

Başka şeyler, daha pek çok şey arasından azınlık kuralı bize, toplumun işlevini uygun şekilde yerine getirmesi için gereken tek şeyin, cesaret ederek elini taşın altına koyan az sayıda hoşgörüsüz ve erdemli insan olduğunu gösterecek.

ŞEKİL 1. Limonata kutusu ve limonatanın (tam anlamıyla) koşer olduğuna işaret eden daire içine alınmış U.

Bu karmaşıklık örneği ironik olarak, New England Karmaşık Sistemler Enstitüsü'nün yaz mangal partisine yardım ettiğim sırada gözüme çarptı. Ev sahipleri sofrayı kurup içecekleri açarken, gözlemci olan ve *koşer* beslenen bir arkadaş, merhaba demek üzere yanımıza uğradı. Beslenme kuralları yüzünden reddedeceğine neredeyse emin olarak, limonata denilen şu sitrik asit ve şekerli sarı sıvıyı bir bardağa doldurup ona ikram ettim. Reddetmedi. Limonatayı içti ve yine koşer beslenen bir başka kişi, "Burada içecekler koşerdir," dedi.

Karton kutuya baktık. Minik bir sembol, daire içine alınmış bir U, sıvının koşer olduğuna işaret ediyordu. Öğrenmek isteyen ve bu küçük yazıyı arayan kişiler sembolü göreceklerdir. Bana gelince, Molière'in *Kibarlık Budalası* adlı oyunundaki, yıllardır farkında olmadan düz ve sıkıcı bir dille konuştuğunu birdenbire keşfeden karakter gibi, ben de farkında olmadan koşer içecekler içmiş olduğumu fark ettim.

YERFISTIĞINA ALERJİSİ OLAN CANİLER

Tuhaf bir fikir geldi aklıma. Koşer nüfus ABD'de ikamet edenlerin yüzde birinin onda üçünden azını temsil ediyor. Yine de tüm içecekler koşer gibi görünüyor. Niye? Çünkü içeceklerde her şeyin koşer olması üreticilerin, toptancıların ve restoranların, özel işaretleyiciler, ayrı reyonlar, ayrı envanterler, farklı stoklama alt-tesisleri ile koşerle koşer olmayan arasında ayrım yapmak zorunda kalmamalarını sağlıyor. Ve toplamı değiştiren basit kural şudur:

> *Koşer (ya da helal) ürünlerle beslenen bir kimse asla koşer olmayan (ya da helal olmayan) bir ürün yemez, ama koşer olmayan ürünlerle beslenen bir kimsenin koşer yemesi yasak değildir.*

Ya da bir başka alanda başka türlü söylenen şekliyle:

> *Engelli bir kimse normal tuvaleti kullanmaz, ama engelli olmayan bir kimse engelli kişilere ayrılmış tuvaleti kullanır.*

Kuşkusuz, uygulamada bazen üzerinde bir engelli işareti bulunan tuvaleti kullanmakta bir karışıklık nedeniyle tereddüt ederiz –bu kuralı park eden arabalarla ilgili kuralla karıştırarak, tuvaletin yalnızca engellilerin kullanımına ayrıldığını düşünürüz.

Yerfıstığına alerjisi olan biri yerfıstığı içeren ürünleri tüketmez, ama böyle bir alerjisi olmayan biri içinde yerfıstığı zerreleri bulunan ürünleri tüketebilir.

Amerikan uçaklarında yerfıstığı bulmanın çok zor olmasının ve okullarda genellikle yerfıstığı bulunmamasının nedeni budur (bu durum yerfıstığına alerjisi olan insan sayısını artırır, çünkü nadiren maruz kalmak bu tür alerjilerin ardındaki sebeplerden biridir).

Bu kuralı eğlenceli olabileceği alanlara uygulayalım:

Dürüst bir insan asla canice eylemlerde bulunmaz, ama bir cani rahatlıkla yasal eylemlere girişebilir.

Böyle bir azınlığı *uzlaşmaz* grup, çoğunluğu da *esnek* grup olarak nitelendirelim. Bunların ilişkileri seçimlerdeki bir asimetriye dayanır.

Bir keresinde bir arkadaşa eşek şakası yaptım. Yıllar önce, uluslararası büyük tütün şirketleri duman altı olmanın zararına ilişkin delilleri gizleyip bastırırken, New York'taki restoranlarda sigara içilen ve içilmeyen bölümler bulunuyordu (uçaklarda bile, anlamsız bir şekilde, sigara içilen bir bölüm vardı). Bir keresinde, Avrupa'dan ziyaretime gelen bir tipi öğlen yemeğine götürdüm: restoranın yalnızca sigara içilen bölümünde boş yer vardı. Konuğumu sigara almamız gerektiğine, çünkü sigara içilen bölümde sigara içmek *zorunda* olduğumuza ikna ettim. Boyun eğdi.

İki şey daha. Birincisi, bölgenin coğrafyası, yani uzamsal yapısı, biraz önemlidir; uzlaşmazların kendi bölgelerinde mi bulundukları yoksa nüfusun geri kalanına karışmış mı oldukları büyük bir fark yaratır. Eğer azınlık kuralına uyanlar ayrı bir küçük ekonomiye sahip gettolarda yaşasalardı, o zaman azınlık kuralı geçerli olmazdı. Ama bir nüfusun uzamsal alana

dağılımı bile eşit olduğunda, örneğin böyle bir azınlığın bir mahalledeki oranı bütün köydekiyle, köydeki oranı ilçedekiyle, ilçedeki oranı eyalettekiyle ve eyaletteki oranı da tüm ülkedekiyle aynı olduğunda, (esnek) çoğunluk azınlık kuralına boyun eğmek zorunda kalır. İkincisi, maliyet yapısı da epeyce önemlidir. İlk örneğimize dönecek olursak, koşer yasalarına uygun limonata yapımı fiyatı pek değiştirmez; söz konusu olan, bazı standart katkı maddelerinden kaçınmaktır. Ama koşer limonata üretimi çok daha pahalıya mal olursa, kural maliyet farkına göre doğrusal olmayan oranlarda zayıflayacaktır. Eğer koşer gıda üretimi on kat pahalıya mal olursa, o zaman azınlık kuralı belki de bazı çok zengin muhitler dışında geçerli olmayacaktır.

Müslümanların da deyim yerindeyse koşer yasaları vardır, ama bunlar çok daha dar kapsamlı ve yalnızca et için geçerlidir. Müslümanlar ile Yahudilerin hayvan kesme kuralları hemen hemen aynıdır (koşer olan her şey Sünni Müslümanlar için helaldir, ya da geçen yüzyıllarda öyle olmuştur, ama tersi geçerli değildir). Bu hayvan kesme kuralları elini taşın altına koymaya dayanır, eski Doğu Akdeniz Yunan ve Levant halklarının elini taşına altına koyup Tanrılara tapınmak için ekonomik açıdan külfetli hayvan kurban etme uygulamasından miras kalmıştır. Tanrılar ucuz işaretlerden hoşlanmazlar.

Şimdi azınlığın diktatörlüğünün bu dışavurumuna bakalım. Müslüman (dini kuralları yerine getiren) nüfusun ancak yüzde 3 ila 4 olduğu Birleşik Krallık'ta, bulduğumuz etin çok yüksek bir oranı helaldir. Yeni Zelanda'dan kuzu ithalinin %70 kadarı helaldir. Metro dükkânlarının %10 kadarı yalnızca helal (yani domuz içermeyen) et bulundurur, hem de (benim gibi) jambon yiyenleri kaybetmenin yüksek maliyetlerine rağmen. Aynı şey, Müslüman nüfusu aşağı yukarı aynı olan Güney Afrika için de geçerlidir. Orada, tavuğun orantısız olarak yüksek bir bölümü helal sertifikalıdır. Ama Birleşik Kral-

lık'ta ve öteki Hristiyan ülkelerde helal, yüksek bir seviyeye ulaşacak kadar nötr değildir, çünkü insanlar başkalarının kutsal değerlerine uyma zorunluluğuna karşı ayaklanabilirler; öteki dinlerin kutsal değerlerini kabullenip bunlara saygı göstermek, eğer gerçek bir tektanrıcı iseniz, kendi değerlerinizin bir tür ihlali sayılabilir. Örneğin yedinci yüzyılda yaşamış Hristiyan Arap şair El-Ahtal, Hristiyanlığıyla böbürlenen ünlü kışkırtıcı şiirinde asla helal et yemediğini belirtir: "Ben kurban eti yemem": *Wa lastu bi'akuli lahmal adahi*.

El-Ahtal, üç ya da dört yüzyıl önceden standart bir Hristiyan tepkisini yansıtmıştır; pagan dönemlerde Hristiyanlara, günah saydıkları kurban etini yemeye zorlayarak işkence edilirdi. Çok sayıda Hristiyan şehit, murdar yiyecekle beslenmektense kahramanca açlıktan ölmeyi tercih etmişti.

Avrupa'da Müslüman nüfuslar arttıkça, Batı'da başkalarının dini normlarının aynı şekilde reddedilmesi beklenebilir.

Böylelikle azınlık kuralı dükkânlarda, nüfustaki helal et tüketenlerin oranının gerektirdiğinden daha büyük bir helal yiyecek payı yaratıyor olabilir, ama karşıdan esen bir rüzgârla birlikte, çünkü bazı kişilerin bu âdete karşı bir tabuları olabilir. Ama bazı dinî olmayan İbrani beslenme kuralarında, deyim yerindeyse, bu payın %100'e yakın bir noktaya (ya da yüksek bir rakama) ulaşması beklenebilir. ABD'de ve Avrupa'da, tam da azınlık kuralı ve sıradan etiketlenmemiş yiyeceklerin pestisit, herbisit ve genetiği değiştirilmiş organizmalar, yani onlara göre, bilinmeyen riskleri olan GDO'lar içermesi nedeniyle, "organik" gıda şirketleri gittikçe daha fazla ürün satmaktadır. (Bu bağlamda GDO'lar dediğimiz şey, doğada ortaya çıkmayacak yabancı bir organizmadan ya da türden gen transferini içeren transgenik gıda anlamına gelir.) Veya bazı varoluşsal nedenlerle, temkinli davranış ya da Burke muhafazakârlığı (yani Edmund Burke'nin ihtiyatlı fikirlerinin izlenmesi) olabilir; kimileri büyük ebeveynlerinin

yediklerinden çok fazla ve çok çabuk uzaklaşmayı göze almak istemeyebilirler. Bir şeye "organik" etiketi yapıştırmak, onun transgenik GDO'lar içermediğini söylemenin bir şeklidir.

Genetiği değiştirilmiş yiyecekleri her türlü lobicilik, kongre üyelerinin satın alınması ve açık bilimsel propaganda (bendeniz gibi böylesi kişilere karşı yürütülen karalama kampanyalarıyla birlikte, bu konudan daha sonra söz edeceğiz) aracılığıyla destekleyen büyük tarım şirketleri aptalca, ihtiyaç duydukları tek şeyin çoğunluğu kazanmak olduğuna inanmışlardı. Hayır, sizi gidi budalalar. Sizin anlık "bilimsel" değerlendirmeleriniz bu tip kararlar için fazlaca saftır. Transgenik-GDO tüketicilerinin GDO'lu olmayan ürünler tüketeceğini, ama tersinin olmayacağını bir düşünün. Bu yüzden genetiği değiştirilmemiş ürünler tüketenlerin uzamsal olarak eşit bir şekilde dağılmış nüfusunun küçük (diyelim ki %5'ten fazla olmayan) bir yüzdesi, nüfusun *tamamının* GDO'lu olmayan yiyecekler tüketmek zorunda kalması için yeterli olabilir. Nasıl mı? Diyelim ki bir şirket etkinliği, bir düğün, ya da Suudi Arap yönetiminin düşüşünü, rant peşindeki yatırım bankası Goldman Sachs'ın iflasını kutlamak, ya da rezil halkla ilişkiler firması Ketchum'un başkanı olan, bilim insanlarının ve bilimsel muhbirlerin düşmanı Ray Kotcher'ı alenen kötülemek için savurgan bir eğlence düzenliyorsunuz. İnsanlara, transgenik GDO'lu ürünler tüketip tüketmeklerini sormak ve buna uygun özel yemekler hazırlamak için bir anket formu göndermenize gerek var mı? Hayır. Sadece fiyat farkının çok büyük olmaması koşuluyla GDO'lu olmayan ürünleri seçersiniz. Fiyat farkı da göz ardı edilebilecek kadar küçük görünür, çünkü Amerika'da (dayanıksız) yiyeceklerin maliyetleri, yaklaşık %80 ya da 90'a varan büyük bir oranda, tarımsal seviyedeki maliyet değil de dağıtım ve depolama tarafından belirlenir. Organik yiyeceklere talep daha yüksek olduğundan, azınlık kuralı sa-

yesinde, dağıtım masrafları azalır ve azınlığın hakimiyeti sonuçta etkisi bakımından ivmelenir.

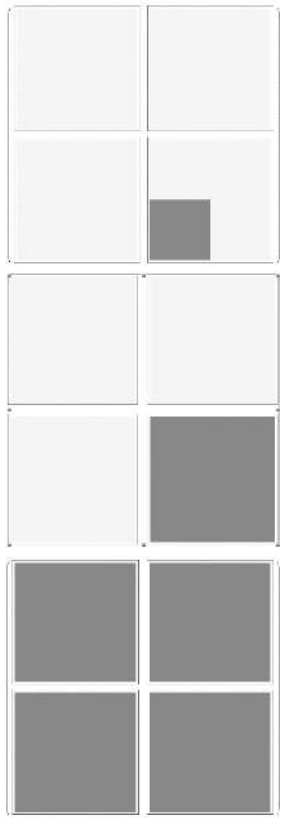
"Big Ag" (büyük tarım firmaları) bunun, güvende olmak için sadece rakipten daha fazla puan kazanmayı değil, toplam puanların %97'sini kazanmayı gerektiren bir oyuna katılmaya benzediğinin farkında değildir. Araştırma ve karalama kampanyalarına milyonlarca dolar harcayan bir endüstrinin, kendilerini hepimizden daha zeki sanan bu yüzlerce bilim insanıyla birlikte, asimetrik seçimler konusunda böylesi temel bir noktayı gözden kaçırdığını görmek insana tuhaf geliyor.

Bir başka örnek: otomatik vitesli arabaların yayılışının illa ki bir çoğunluk tercihine bağlı olduğunu sanmayın; nedeni belki de sadece manüel vites kullanabilen kişilerin her zaman otomatik bir araç sürebilmeleri, ama tersinin geçerli olmamasıdır.

Burada kullanılan analiz yöntemine "yeniden normalleştirme grubu" adı verilir; matematiksel fizikte olayların ölçeğinin nasıl büyüdüğünü (ya da küçüldüğünü) görmemizi sağlayan güçlü bir mekanizmadır bu. Şimdi bunu –matematiksiz– inceleyelim.

YENİDEN NORMALLEŞTİRME GRUBU

Şekil 2'de fraktal kendine benzerlik denilen şeyi sergileyen üç kutu görülüyor. Her kutunun içinde dört daha küçük kutu bulunuyor ve yukarıdan aşağı, aşağıdan yukarı doğru böylece devam ediyor, ta ki belli bir seviyeye ulaşana kadar. İki renk tonu var: çoğunluğun seçimi için açık, azınlığın seçimi için de koyu.



ŞEKİL 2. Yeniden normalleştirme grubu, birden üçe kadar aşamalar (yukarıdan başlayarak): Dört kutu içeren üç kutu, kutulardan biri birinci aşamada koyu renkli, onu azınlık kuralının ardışık uygulamaları takip ediyor.

Diyelim ki daha küçük birimde dört kişi, dört kişilik bir aile bulunuyor. Bu kişilerden biri uzlaşmaz azınlık üyesi ve yalnızca (organik yiyecekler de dahil olmak üzere) GDO'lu olmayan ürünler tüketiyor. Bu kutunun rengi koyu, diğerlerininki ise açık. Yukarı taşırken "bir kez yeniden normalleştiririz": İnatçı kız, kuralını dört kişiye dayatmayı başarır ve birim artık koyu renklidir, yani GDO'lu olmayan ürünleri tercih edecektir. Şimdi, üçüncü aşamada, aile üç başka ailenin de katıldığı bir mangal partisine gidiyor. Yalnızca GDO'suz yi-

yecek tükettikleri bilindiğinden, ev sahipleri yalnızca organik yiyecekler pişirecektir. Mahallenin yalnızca GDO'suz ürünlerle beslendiğini fark eden yerel market, hayatı kolaylaştırmak için GDO'suz ürünlere geçer, bu durum yerel toptancıyı etkiler ve sistem "yeniden normalleşmeye" devam eder.

Rastlantı eseri, Boston'daki mangal partisinden bir gün önce New York'ta aylak aylak dolaşırken, çalışmasını engellemek, yani istismar edildiğinde, zihinsel bulanıklığa ek olarak kötü duruşa ve yüz hatlarında belirsizliğe de neden olan bir faaliyetten alıkoymak istediğim Raphael Douady adındaki bir arkadaşımın ofisine uğradım. Tesadüfen Fransız fizikçi Serge Galam da ziyarete gelmiş, zaman öldürmek ve Raphael'in kötü espressonunu tatmak için aynı ofisi seçmişti. Galam, bu yeniden normalleştirme tekniklerini sosyal meselelere ve siyaset bilimine uygulayan ilk kişiydi; bu konudaki başlıca kitabın yazarı olduğundan adı tanıdık geldi, kitap açılmamış bir Amazon kolisi içinde aylardır bodrumumda duruyordu. Araştırmasının ayrıntılarına girdi ve bana seçimlere ilişkin bir bilgisayar modeli gösterdi, buna göre bir azınlığın belli bir seviyeyi aşması, tercihlerinin geçerli olması için yeterliydi.

Aynı yanılsama siyaset "bilimciler" tarafından yayılan siyasi tartışmalarda da mevcuttur: aşırı sağ ya da sol kanattan bir parti, diyelim ki, nüfusun yüzde onunun desteğine sahip olduğu için, adaylarının oyların yüzde onunu alacağını düşünürsünüz. Hayır: bu alt çizgideki seçmenler "uzlaşmaz" olarak sınıflandırılmalıdır ve her zaman kendi hiziplerine oy vereceklerdir, tıpkı koşer beslenmeyen insanların koşer ürünler tüketebilmeleri gibi. Bu kişiler dikkat edilmesi gereken insanlardır, çünkü aşırı kanattan partiye verilen oyların sayısını şişirebilirler. Galam'ın modeli siyaset biliminde sezgilere ters düşen bazı etkiler yarattı ve öngörülerinin gerçek sonuçlara saf fikir birliğinden çok daha yakın olduğu ortaya çıktı.

VETO

Yeniden normalleştirme grubunda gördüğümüz şey "veto" etkisiydi, çünkü bir grupta bir kişi seçimleri yönlendirebilir. Reklamcı yönetici (ve son derece iyi yaşayan) Rory Sutherland, bunun McDonald's gibi bazı fast-food zincirlerinin başarılı olmasının ardındaki nedeni açıkladığını gösterdi bana. Harika bir ürün sundukları için değil de bir sosyo-ekonomik grup içinde –ve o gruptaki insanların küçük bir oranı tarafından– veto edilmedikleri için.*

Az sayıda seçenek olduğunda, McDonald's'ın kazanma şansı yüksek gibi görünür. Birkaç düzenli müşterisi olan, beklentiden farklı yiyeceğin önemli sonuçlar doğurabileceği karanlık yerlerde de şansı yüksek olabilir –bu satırları Milano tren garında yazıyorum ve tüm parasını İtalya'ya gitmek için harcamış biri için olabildiğince kötü bir durum olarak, McDonald's oradaki birkaç restorandan biri. Ve tıklım tıklım. Şaşırtıcı bir şekilde İtalyanlar riskli bir yemekten kaçmak için orada sığınak arıyorlar. McDonald's'dan nefret ediyor olabilirler, ama belirsizlikten kesinlikle daha çok nefret ediyorlar.

Pizza da aynı hikâye: yaygın olarak kabul edilen bir yiyecek ve havyar yiyen sözde solcuların toplantısı dışında, kimse onu sipariş ettiği için suçlanamaz.

Rory, bira-şarap asimetrisi ve partilerde yapılan seçimler konusunda bana şunları yazdı: "Bir partide davetlilerin %10 ya da daha fazlası kadın olduğunda, yalnızca bira ikram edemezsiniz. Ama erkeklerin çoğu şarap içecektir. Dolayısıyla yalnızca şarap sunulursa –kan grupları diliyle, evrensel verici– tek bir kadeh seti yeterli olur."

Bu mükemmel olmayan seçenekler arasından en uygun olanı arama stratejisi, İslam, Musevilik ve Hristiyanlık arasın-

* Teknik terimlerle ifade etmek gerekirse bu, beklentilerden en iyi fefelaket senaryosu farklılığıydı: daha düşük bir değişkenlik ve daha düşük bir ortalama.

da seçim yapmaya çalıştıkları sırasında Hazarlar tarafından uygulanmış olabilir. Efsaneye göre üç üst düzey heyet (piskoposlar, hahamlar ve şeyhler) satış konuşması yapmaya gelmişler. Hazar ağalar Hristiyanlara sormuşlar: Musevilik ile İslam arasında seçim yapmak zorunda olsaydınız, hangisini seçerdiniz? Musevilik, diye yanıtlamış Hristiyanlar. Bunun üzerine ağalar Müslümanlara sormuşlar: Hangisi, Hristiyanlık mı yoksa Musevilik mi? Musevilik, demiş Müslümanlar. Musevilik seçilmiş ve kabile din değiştirmiş.

LINGUA FRANCA

Almanya'da yeterince uluslararası ya da Avrupalı bir şirketin Germen görünümlü konferans salonunda bir toplantı gerçekleşiyorsa ve salondaki kişilerden biri Almanca konuşmuyorsa, toplantının dili İngilizce, dünyanın her yerindeki şirketlerde kullanılan kaba cinsten İngilizce olacaktır. Böylelikle hem Germen atalarını hem de İngiliz dilini rencide edebilirler. Her şey ana dilleri İngilizce olmayanların (kötü) İngilizce bildiklerine, ama tersinin –İngilizce konuşanların başka dil bilmelerinin– pek mümkün olmadığına dair asimetrik kuralla başladı. Fransızca diplomasi dili sayılıyordu, aristokrat kökenli devlet memurları bu dili kullanıyor, ticaretle uğraşan daha bayağı yurttaşları ise İngilizceye bel bağlıyordu. İki dil arasındaki rekabette, ticaret gelişip modern yaşama hâkim olunca İngilizce kazandı; bu zaferin Fransa'nın prestijiyle ya da devlet memurlarının güzel sayılabilecek Latinleştirilmiş ve mantıklı bir imlası olan dillerini Manş denizinin karşı tarafında kıymalı börek yiyenlerin imla bakımından şaşırtıcı dillerine karşı destekleme çabalarıyla hiç ilgisi yoktu.

Böylece *lingua franca*ların ortaya çıkışının nasıl azınlık kurallarından kaynaklanabildiğine dair bir fikir edinebiliriz ve bu, dilbilimcilerin gözden kaçırdıkları bir noktadır. Aramice, Doğu Akdeniz bölgesinde Kenan dilinin (yani Fenike İbra-

nicesinin) yerini alan bir Sami dilidir ve Arapçaya benzer; Hz. İsa'nın konuştuğu dildir. Levant'a ve Mısır'a hâkim olmasının nedeni Samilerin görkemli bir güce ya da ilginç burunlara sahip olmaları değildir. Asur'un, Suriye'nin ve Babil'in dili Aramiceyi yayanlar, bir Hint-Avrupa diliyle konuşan Persler oldu. Persler Mısırlılara kendilerine ait olmayan bir dil öğrettiler. Kısaca, Persler Babil'i istila edince, yalnızca Aramice konuşabilen ve Farsça bilmeyen yazmanları olan bir yönetim buldular, böylece Aramice devlet dili haline geldi. Sekreterinize yalnızca Aramice yazdırabiliyorsanız, kullanacağınız dil Aramice olacaktır. Bu, Aramicenin Moğolistan'da kullanılması gibi bir tuhaflığa sebep oldu, çünkü kayıtlar Süryani alfabesiyle tutuluyordu (Süryanice, Aramicenin Doğu lehçesidir.) Yüzyıllar sonra, Arapların yedinci ve sekizinci yüzyıllarda ilk yönetimlerinde Yunancayı kullanmalarıyla, bu hikâye tersinden tekrarlandı. Çünkü Helen döneminde Yunanca, Levant'ta *lingua franca* olarak Aramicenin yerine geçti ve Şamlı yazmanlar kayıtlarını Yunan dilinde tutmayı sürdürdüler. Ama Yunancayı Akdeniz çevresinde yayanlar Yunanlılar değil, Yunancayı Doğu imparatorluğu boyunca yönetimlerinde kullanarak yayılışını ivmelendirmiş olan Romalılar ve kıyı bölgelerinde yaşayan Doğu Akdenizliler oldu –Yeni Ahit Suriye Yunancasıyla yazılmıştır.

Montreal'de yaşayan Fransız Kanadalı arkadaşım Jean-Louis Rheault, Fransız dilinin taşra bölgeleri dışındaki Fransız Kanadalılar tarafından kullanılmamasından yakınırken şöyle bir yorumda bulundu: "Kanada'da, iki dil bilen dediğimizde bu, İngilizce konuşandır, Fransızca konuşan dediğimizde ise, iki dil bilen haline gelir."

GENLER VE DİLLER

Doğu Akdeniz'deki genetik verilere genetikçi çalışma arkadaşım Pierre Zalloua ile birlikte bakarken, hem Türk hem

de Arap istilacıların arkalarında birkaç gen bıraktıklarını ve Türkiye örneğinde, Doğu ve Orta Asya'dan gelen kabilelerin yepyeni bir dil getirdiklerini fark ettik. Türkiye, şaşırtıcı bir şekilde hâlâ, tarih kitaplarında okuduğunuz, ama adları yeni olan Küçük Asya topluluklarını barındırıyor. Ayrıca Zalloua ile meslektaşları, 3.700 yıl öncesinde Kenanlıların, şu anda Lübnan devletinde ikamet edenlerin genlerinin onda dokuzunu temsil ettiğini, mümkün olan hemen her ordunun gezip görmek ve biraz da yağmalamak için uğramış olmasına rağmen, çok az yeni gen katıldığını ileri sürüyorlar.* Türkler Doğu Asya diliyle konuşan Akdenizlilerdir, Fransızlar ise (Avignon'un kuzeyi) büyük oranda Kuzey Avrupa soyundan olmalarına rağmen, bir Akdeniz diliyle konuşurlar.

Dolayısıyla:

Genler çoğunluk kuralına uyar; dillerse azınlık kuralına.

Diller seyahat eder; genlerse pek etmez.

Bu bize, ırk teorilerini dil üzerine kurmaya, dilbilimsel düşünceleri temel alarak halkları "Ariler" ve "Samiler" şeklinde ikiye ayırmaya dayanan yakın tarihli yanılgıyı gösteriyor. Bu konu Alman Naziler için merkezi bir önem taşısa da, uygulama günümüzde öyle ya da böyle, çoğunlukla iyicil bir biçimde devam ediyor. Büyük ironi ise, Kuzey Avrupalı beyaz ırkın üstünlüğüne inananların ("Ariler"), Yahudi aleyhtarı olmakla birlikte, bir şecereye sahip olmak ve görkemli bir uygarlıkla bağ kurmak için klasik Yunanlıları kullanmış, ama Yunanlıların ve onların Akdenizli "Sami" komşularının aslında genetik açıdan birbirlerine yakın olduklarını fark etmemiş olmalarıdır. Yakınlarda hem eski Yunanlıların hem de Tunç Devri'nde

* Normandiyalılar tarih kitaplarına genlerden çok metin ve resim bıraktıklarından, Birleşik Krallık'ta da şu anda bir uyuşmazlık yaşanmakta.

Doğu Akdenizlilerin Anadolu kökenli oldukları gösterildi. Sadece artık aynı dili kullanmıyorlardı.

DİNLERİN TEK YÖNLÜ SOKAĞI

Aynı şekilde, Hristiyanlığın ağırlıklı olarak kök saldığı Yakındoğu'da (orada doğduğunu hatırlayın) İslam'ın yayılışı iki basit asimetriye bağlanabilir. İlk İslami hükümdarlar, Hristiyanların dinini değiştirmeye pek meraklı değillerdi, çünkü bunlar kendilerine vergi geliri sağlıyordu; başkalarını İslam dinine çevirme çabaları ilk başta "ehl-i kitap" adı verilen kişilere, yani Semavi dinlere inanan bireylere yönelik değildi. Aslında, Müslüman saltanatı altında varlığını on üç yüzyıl sürdürmüş olan atalarım, Müslüman olmamakta açık seçik avantajlar görmüşlerdi: bunların en başında askere alınmaktan kaçınmak geliyordu.

İki asimetrik kural şunlardır: Birincisi, İslam hukukuna göre, Müslüman olmayan bir erkek Müslüman bir kadınla evlenirse, İslam dinine dönmek zorundadır ve bir çocuğun annesi ya da babası Müslümansa, çocuk da Müslüman olacaktır.* İkincisi, Müslüman olmak tek yönlüdür, çünkü döneklik dine göre, ölüm cezasıyla yasaklanan en ağır suçtur. Ünlü Mısırlı oyuncu, Michael Demetri Shalhoub adıyla doğmuş olan Omar Sharif, Lübnanlı bir Hristiyan aileden geliyordu. Ünlü bir Mısırlı kadın oyuncuyla evlenmek için İslam dinine dönmüş ve adını bir Arap adıyla değiştirmek zorunda kalmıştı. Daha sonra boşandı, ama atalarının dinine dönmedi.

Bu iki asimetrik kurala göre, basit simülasyonlar yaparak Hristiyan (Kıpti) Mısır'ı işgal eden küçük bir İslami grubun, yüzyıllar içerisinde Kıptilerin küçük bir azınlık haline gel-

* Bölgeler ve İslami tarikatlar boyunca bazı önemsiz farklılaşmalar vardır. Asıl kurala göre, Müslüman bir kadın Müslüman bir erkekle evlenirse, erkeğin din değiştirmesi gerekir. Ama uygulamada, birçok ülkede bunu her ikisi de yapmalıdır.

mesine nasıl yol açtığı görülebilir. Bunun için inançlar arası evliliklerin küçük bir oranı yeterlidir. Aynı şekilde, Museviliğin nasıl yayılmayıp azınlıkta kalmaya meyilli olduğu da görülebilir, bu dinin daha zayıf kuralları vardır: annenin Yahudi olması gereklidir. Musevilikten bile daha güçlü bir asimetri, Yakın Doğu'da üç Gnostik inancın yok olmaya yüz tutmasını açıklar: Dürziler, Yezidiler ve Mandeanlar (Gnostik dinler genelde yalnızca yaşlılardan oluşan bir azınlığın erişebileceği *gizemlere* ve *bilgiye* sahip olanlardır, üyelerin geri kalanı inancın ayrıntılarından habersizdir). Ya annenin ya da babanın Müslüman olmasını gerektiren İslam'ın ve en azından annenin o dinden olmasını isteyen Museviliğin aksine, bu üç din hem annenin hem de babanın ona inanmasını gerektirir, aksi takdirde çocuk da, anne-baba da topluluğa *güle güle* der.

Lübnan, Celile ve Kuzey Suriye gibi dağlık araziye sahip yerlerde, Hristiyanlar ve öteki Sünni olmayan Müslümanlar yoğunluklarını korudular. Müslümanlarla yan yana gelmeyen Hristiyanlar, topluluklar arası evlilik yapmadılar. Bunun aksine Mısır, düz bir araziye sahiptir. Nüfusun dağılımı orada homojen karışımlar sunar, bu da yeniden normalleştirmeye imkân tanır (yani asimetrik kuralın geçerli olmasını sağlar).

Mısır'daki Kıptiler bir sorundan daha mustariptiler: İslam'a dönmenin tersine çevrilmezliği. İslam saltanatı sırasında birçok Kıpti, hâkim dinin sadece iş bulmaya ya da İslami içtihat gerektiren bir sorunu çözmeye yardım eden bir prosedür olduğu dönemde, din değiştirdi. Gerçekten inanmak şart değildi, çünkü İslam, Ortodoks Hristiyanlıkla belirgin şekilde çelişmez. Yavaş yavaş Marrano üslubuyla bir sohbete giren Hristiyan ya da Yahudi bir aile, birkaç kuşak sonra, soydaşları atalarının yurtlarından atılmamak için Museviliği bırakıp Hristiyanlığa geçtiğini unuttuğunda, gerçekten dönmüş hale gelir.

Böylece İslam'ın bütün yaptığı, inatçılığı sayesinde kazanmış olan Hristiyanlığın inadını kırmak oldu. İslam'dan önce, Hristiyanlığın Roma İmpartorluğu'nda ilk yayılışı büyük ölçüde… Hristiyanların kör hoşgörüsüzlüğüne, koşulsuz, saldırgan ve yılmaz din propagandalarına bağlıydı. Romalı paganlar başlangıçta Hristiyanlara karşı hoşgörülüydü, çünkü tanrıları imparatorluğun öteki üyeleriyle paylaşma geleneği vardı. Ama bu Nasıralıların tanrıları takas etmeyi ve İsa'yı başka tanrılara karşılık Roma tapınağına sunmayı neden reddettiklerini merak ediyorlardı. Ne yani, bizim tanrılarımız onlar için yeterince iyi değil mi? Ama Hristiyanlar Roma paganizmine karşı hoşgörüsüzdü. Hristiyanlara yapılan "zulüm", Hristiyanların yerel tanrılar tapınağına karşı hoşgörüsüzlüğüyle bunun tersinden çok daha fazla alakalıydı. Bizim okuduklarımız Greko-Romenlerin değil, Hristiyanların bakış açısıyla yazılanlardır.

Hristiyanlığın yükselişi sırasında Romalıların bakış açısına ilişkin çok az şey biliriz, çünkü azizler üzerine araştırmalar söyleme hâkimdir: örneğin kafası kesilene dek gardiyanlarını dininden döndürmeyi sürdüren şehit Azize Katerina'nın hikâyesi var elimizde, gelgelelim… kendisi belki de hiç var olmamıştır. Ama Valerian döneminde Kartaca piskoposu Aziz Cyprian'ın kafasının kesilmesi gerçektir. Kısacası Hristiyan şehit ve kölelere ilişkin hikâyeler uçsuz bucaksızdır, ama pagan kahramanlar hakkında pek az şey bilinir. Gnostik geleneğin ilk Hristiyanları bile kayıttan çıkarılmıştır. Dönek Julian'ın eski paganizme dönmeye kalkışması, Müslüman mahallesinde salyangoz satmak gibi bir şeydi: basitçe, pazarı yoktu. Bir balonu su altında tutmaya çalışmaktan farksızdı. Paganların entelektüel bir eksiklikleri olduğundan değil: aslında, benim sezgime göre insan ne kadar pagansa, o kadar parlak zihinlidir, nüanslar ve belirsizlikle başa çıkma becerisi de o kadar yüksektir. Protestan Hristiyanlık, Selefi İslam gibi tektanrılı

dinler ve köktenci ateizm, belirsizlikle baş edemeyen harfiyen yorumcu ve vasat zihinleri barındırır.*

Aslına bakılırsa, Akdeniz "dinleri" tarihinde, daha doğrusu davranış ve inanç ritüelleri ve sistemlerinde, hoşgörüsüzlerin dikte ettiği, sistemi din diyebileceğimiz şeye yaklaştıran bir eğilim gözlemleyebiliriz. Musevilik, anne kuralı ve bir kabile temeline hapsedilmesi nedeniyle kıl payı kaybetmiş olabilir, ama Hristiyanlık hüküm sürdü ve aynı nedenlerle, İslam da. İslam mı? Pek çok *İslam* vardır, yeni katmanların eklenmesiyle son büyümüş şekli öncekilerden epeyce farklıdır. İslam'ın kendisi (Sünni kolunda) tasfiyecilerin hâkimiyetindedir, çünkü onlar diğerlerinden daha hoşgörüsüzdür: Suudi Arabistan'ın kurucuları Vahabiler (namı diğer Selefiler) şimdi ülkeleri olan yerdeki türbelerin çoğunu 19. yüzyılda yıktılar. Olabilecek en hoşgörüsüz saltanatı, daha sonra IŞİD'in taklit ettiği bir biçimde dayatmayı sürdürdüler. Selefiliğin boyutundaki kademeli olarak her bir büyüme, dallarının en hoşgörüsüzünü barındırma amaçlı gibi görünüyor.

MERKEZİLİKTEN UZAKLAŞMA, YENİDEN

Merkezilikten uzaklaşmanın, İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden çıkışına (Brexit) karşı çıkan "entelektüellerin" anlayamadığı bir başka özelliği: örneğin siyasi bir birimde azınlık kuralının etkisini göstermesi için %3'e ihtiyaç varsa ve *ortalamada* inatçı azınlık, ortalamanın etrafındaki değişimlerle nüfusun %3'ünü temsil ediyorsa, bazı devletler kurala tabi olacak, bazılarıysa olmayacaktır. Öte yandan, eğer tüm devletleri bir devlette birleştirirsek, azınlık kuralı her yer-

* Şu da bir gerçek ki Hristiyanlık, önceki kayıtların kökünü kazırken, aynı zamanda… kendi tarihinin kökünü de kazımış olabilir. Çünkü Gnostikler gibi parçalarının erken dine ilişkin oldukça farklı bir kayıtları olduğunu keşfediyoruz. Ama Gnostisizm son derece gizli bir dindi –dışarıdakilere kapalıydı ve kendi kayıtları da gizliydi. Ve gizli dinler sırlarını gömerler.

de geçerli olacaktır. ABD'nin bu kadar iyi işlemesinin nedeni budur. Dinleyen herkese tekrarlayıp durduğum gibi, biz bir cumhuriyet değil, bir federasyonuz. *Antikırılganlık* dilini kullanmamız gerekirse, merkezilikten uzaklaşma farklılıklara *dışbükey*dir.

ERDEMİ BAŞKALARINA DAYATMAK

Bu tek taraflılık fikri birkaç yanlış anlamayı daha gidermemize yardımcı olabilir. Kitaplar neden yasaklanır? Kesinlikle ortalama insanı rencide ettikleri için değil; çoğu kişi edilgendir ve pek umursamaz, ya da yasaklamayı talep edecek kadar umursamaz. Geçmiş olaylardan görünen o ki, bazı kitapların yasaklanması ya da bazı insanların kara listeye alınması için, birkaç (motivasyonlu) aktivist yeterlidir. Büyük felsefeci ve mantıkçı Bertrand Russel, New York City Üniversitesi'ndeki işini, kızının sefih bir yaşam biçimine ve rahatsız edici fikirlere sahip bir tiple aynı odada bulunmasını istemeyen, öfkeli –ve inatçı– bir anne yüzünden yitirmiştir.

Aynı şey yasaklar –en azından ABD'de, ilginç mafya hikâyelerine yol açan alkol yasağı– için de geçerlidir.

Ahlak değerlerinin toplum içindeki oluşumunun fikir birliğinin gelişmesinden kaynaklanmadığını varsayalım. Hayır, en hoşgörüsüz kişi, tam da bu hoşgörüsüzlük nedeniyle erdemi başkalarına dayatır. Aynı şey vatandaşlık hakları için de geçerli olabilir.

Din mekanizmalarının ve ahlak kurallarının aktarılmasının beslenme yasalarıyla aynı yeniden normalleştirme dinamiğine nasıl uyduğuna –ve ahlakın bir azınlık tarafından dayatılan bir şey olduğunu nasıl gösterebileceğimize– dair bir sezgi. Bu bölümde daha önce kurallara uymakla kuralları çiğnemek arasındaki asimetriyi gördük: yasaya bağlı kalan (ya da kurala bağlı kalan) bir vatandaş her zaman kurallara uyar, ama bir cani ya da daha gevşek ilkelere sahip biri *her zaman*

kuralları çiğnemez. Aynı şekilde *helal* beslenme kurallarının asimetrik etkilerinden de söz ettik. Şimdi bu ikisini birleştirelim. Klasik Arapçada, *helal* sözcüğünün bir zıt anlamlısı vardır: *haram*. Hukuk ve ahlak kurallarının –her türlü kuralın– ihlaline *haram* denir. Gıda alımını ve komşunun karısıyla yatmak, faiz karşılığında ödünç para vermek (ödünç alanın dezavantajını paylaşmadan), ya da zevk için ev sahibini öldürmek gibi *tüm* diğer insan davranışlarını yöneten, tam olarak aynı yasaktır. Haram haramdır ve asimetriktir.

Bir ahlak kuralı yerine oturduktan sonra, coğrafi açıdan dağınık takipçilerin topluma bir norm dikte etmesi için küçük, inatçı bir azınlığın varlığı yeterli olacaktır. Üzücü haber şu ki insan soyuna bir bütün olarak bakan kişi, insanların kendiliğinden daha ahlaklı, daha iyi ve nazik hale geldiklerine, daha rahat soluk aldıklarına, ancak bu durumun insanlığın küçük bir kısmı için geçerli olduğuna inanma yanılgısına düşer.

Ama işler hem iyi hem de kötü yönde işler. Bazıları ortalama Polonyalının Yahudilerin tasfiyesinde suç ortağı olduğuna inanırken, tarihçi Peter Fritzsche, kendisine "Varşova'daki Polonyalılar neden Yahudi komşularına daha fazla yardımcı olmadılar?" diye sorulduğunda, genel olarak yardımcı oldukları cevabını vermişti. Ama bir Yahudiye yardımcı olmak için yedi ya da sekiz Polonyalı gerekliydi. Bir düzine Yahudiyi teslim etmek içinse gammazlık yapan tek bir Polonyalı yeterliydi. Böyle bir seçilmiş Yahudi düşmanlığı tartışma götürür olsa da, kötü aracıların bir azınlığından kaynaklanan kötü sonuçları gözümüzde kolaylıkla canlandırabiliriz.

AZINLIK KURALININ İSTİKRARI, OLASILIĞA DAYALI BİR ARGÜMAN

Toplumlarda ve tarihlerde nereye bakarsanız bakın, bazı ufak tefek değişikliklerle genelde aynı ahlak kuralarının geçerli olduğunu görürsünüz: çalma (en azından kabilenin

içinden çalma); *eğlenmek için yetimleri avlama; İspanyolca gramer uzmanlarını idman olsun diye boşu boşuna yumruklama, onun yerine boks torbalarını kullan* (Ispartalı değilsen, o zaman bile idman için ancak sınırlı sayıda esir öldürebilirsin) ve benzerleri. Bu kuralların zamanla evrilip evrenselleştiğini, daha geniş bir kümeyi içine alacak şekilde genişlediğini, aşamalı olarak köleleri, başka kabileleri, başka türleri (hayvanları, ekonomistleri) vb. kapsadığını görebiliriz. Bu yasaların bir özelliği şudur: siyah-beyaz, iki bileşenli, belirgin ve nettirler. "Azıcık" çalamazsınız ya da "bir parça" cinayet işleyemezsiniz – tıpkı koşer kalıp Pazar mangallarında "azıcık" domuz yiyemeyeceğiniz gibi.

Herhangi bir haltercinin karısının ya da kız arkadaşının göğsünü onun gözleri önünde okşarsanız, ardından gelen gürültülü patırtılı olaydan sağ salim çıkacağınızı sanmam, bunu "azıcık" yaptığınıza onu ikna edemezsiniz.

Aslında, bu değerlerin bir çoğunluktan değil de azınlıktan çıkmış olması daha olasıdır. Niye? Aşağıdaki iki tezi ele alalım:

Azınlık kuralına uyan çıktılar çelişkili olarak daha istikrarlıdır – sonuçların değişkenliği daha düşüktür ve kuralın farklı topluluklarda bağımsız olarak ortaya çıkması daha olasıdır.

Azınlık kuralından çıkanın siyah-beyaz, iki bileşenli kurallar olması daha olasıdır.

Bir örnek. Kötü niyetli bir insanın, örneğin bir ekonomi profesörünün soda kutularına herhangi bir ürün katarak topluluğu zehirlemeye karar verdiğini düşünelim. İki seçeneği vardır. İlki, azınlık kuralına uyan siyanürdür: bir damla (küçük bir eşikten daha yüksek) zehir, *bütün* içeceği zehirler.

İkincisi "çoğunluk tarzı" zehirdir; öldürmek için, içeceğin yarısından fazlasının zehirli olması gerekir. Şimdi ters probleme, bir akşam ziyafetinden sonra ölen bir insan topluluğuna bakalım. Bölgenin Sherlock Holmes'u, *sodayı içen herkesin ölmüş olmasından* yola çıkarak, kötü adamın ikinciyi değil, birinciyi seçtiğini ileri sürecektir. Kısacası, çoğunluk kuralı ortalamanın etrafında dalgalanmalara ve daha yüksek bir hayatta kalma oranına götürür. Azınlık kuralı ise götürmez. Azınlık kuralı çıktılarda düşük değişkenlik yaratır.

POPPER-GOEDEL PARADOKSU

Vejetaryen risotto ile vejetaryen olmayanı arasında seçim yapılması gereken, birkaç masalı büyük bir ziyafete katıldığımda, birden yanımdaki kişinin yiyecek ihtiyacının (gümüş çatal bıçak dahil) uçak yolculuğunu anımsatan bir tepsi üzerinde karşılandığını fark ettim. Yemekler alüminyum folyoyla kaplanmıştı. Belli ki adam aşırı koşerdi. Domuz jambonu yiyen, üstelik tereyağıyla eti aynı tabakta karıştıran insanlarla yan yana oturmak huzurunu bozmuyordu. Sadece rahat bırakılıp kendi tercihlerine uymak istiyordu.

Yahudiler ve Şiiler gibi Müslüman azınlıklar, Sufiler ve Aleviler gibi onlarla (belli belirsiz) ilişkili dinler için amaç –orada burada birkaç tarihsel istisnayla– rahat bırakılmaktır. Ama yanımdaki kişi Sünni bir Selefi olsaydı, bütün salonun helal yemesini şart koşardı. Belki de bütün binanın. Belki de bütün şehrin. Mümkünse bütün ülkenin. İdeal olarak, bütün gezegenin. Gerçekten de, inancında dinle devlet arasında ve kutsalla kutsal olmayan arasında bir ayrım olmadığından, onun için *haram*, kelimenin tam anlamıyla yasadışı anlamına gelir. Bütün salon yasayı ihlal ediyor olacaktır.

Ben bu satırları yazarken, insanlar aydın Batı'nın özgürlüğünün köktendincilerle savaşmak için gerekli olacak müda-

haleci politikalarla baltalanıp baltalanamayacağını tartışıyorlar.

Demokrasi –tanımı itibariyle çoğunluk– düşmanları hoşgörebilir mi? Soru şöyle: "Tüzüğünde konuşma özgürlüğünü yasaklamak olan herhangi bir siyasal partinin konuşma özgürlüğünün engellenmesini kabul eder misiniz?" Bir adım ileri gidelim: "Hoşgörülü olmayı seçmiş bir toplum hoşgörüsüzlük konusunda hoşgörüsüz olmalı mıdır?"

Aslına bakılırsa bu, Kurt Gödel'in (mantıksal kesinlik konusunda büyük üstat) yurttaşlığa kabul sınavına girerken Amerikan Anayasa'sında bulduğu tutarsızlıktır. Efsaneye göre Gödel yargıçla tartışmaya başlar ve bu süreçte tanığı olan Einstein kendisini kurtarır. Bilim felsefecisi Karl Popper de bağımsız olarak aynı tutarsızlığı demokratik sistemlerde keşfetmiştir.

Mantıktan yoksun insanların bana "kuşkuculuk konusunda kuşkucu" olunmalı mı, diye sorduğunu yazmıştım; "tahrifat tahrif edilebilir mi" diye sorulduğunda, Popper'in verdiğine benzer bir karşılık verdim. Yürüyüp gittim.

Bu soruları azınlık kuralını kullanarak yanıtlayabiliriz. Evet, hoşgörüsüz bir azınlık demokrasinin kontrolünü ele geçirebilir ve onu yıkabilir. Hatta en sonunda dünyamızı da yıkacaktır.

Bu yüzden *bazı* hoşgörüsüz azınlıklara karşı hoşgörüsüzlüğün ötesinde olmamız gerekir. Onlar Gümüş Kuralı ihlal edenlerdir. Hoşgörüsüz Selefiliği ele alırken "Amerikan değerlerini" ya da "Batı'nın ilkelerini" kullanmak mümkün değildir (Selefilik başkalarının kendi dinlerine sahip olma hakkını inkâr eder). Batı şu anda intihar sürecindedir.

PİYASALARIN VE BİLİMİN SAYGISIZLIĞI

Şimdi piyasalara bakalım. Piyasaların, piyasa katılımcılarının toplamı olmadığı, ama fiyat değişimlerinin en *hevesli*

alıcının ve satıcının faaliyetlerini yansıttığı söylenebilir. Evet, en hevesli hüküm sürer. Aslında bu, yalnızca traderların anlar gibi göründükleri bir şeydir: nasıl olup da bir fiyatın tek bir satıcı yüzünden %10 düşebildiği. Gereken tek şey, inatçı bir satıcıdır. Piyasalar itici güce orantısız bir şekilde tepki verirler. Menkul kıymet piyasalarının toplamı halen otuz trilyon dolardan fazlasını temsil ediyor, ama 2008'de yalnızca elli milyar, yani toplamın yüzde birinin onda ikisinden azını satma emri, %10'a yakın bir düşüşü tetikleyerek üç trilyon dolar civarında kayıplara neden oldu. *Antikırılganlık*'ta anlatıldığı gibi bu, Paris'teki Société Générale bankasının aktive ettiği bir emirdi, banka hilekâr bir borsacının gizli bir ele geçirme işlemini keşfedip, alımı bozmak istemişti. Piyasa neden bu kadar orantısız bir şekilde tepki verdi? Çünkü satış emri tek yönlü, yani inatçıydı: satmak zorundaydılar, yönetimi aksine ikna etmek imkânsızdı. Benim kişisel vecizem şöyle:

Piyasa küçük bir kapısı olan büyük bir sinema salonu gibidir.

Bir enayiyi tespit etmenin en iyi yolu ise dikkatini kapının değil, salonun büyüklüğüne odaklayıp odaklamadığına bakmaktır. Sinemalarda, örneğin biri "yangın var" diye bağırdığında izdiham oluşur, çünkü dışarı çıkmak isteyenler içeride kalmak istemezler, koşer yasasına uyumda ya da panik satışında gördüğümüz koşulsuzluğun tıpatıp aynısı.

Bilim de benzer şekilde hareket eder. Daha önce gördüğümüz gibi, Karl Popper'in fikrinin ardında azınlık kuralı vardır. Ama Popper fazla katı olduğu için onu daha sonraya bırakalım ve şimdilik daha eğlenceli ve neşeli olan Richard Feynman'dan, zamanının en saygısız ve şakacı bilim insanından bahsedelim. *Başkalarının Ne Düşündüğünden Sana Ne?* adlı öykü kitabı, koşer asimetrisine benzer bir mekanizmayı benimseyen bilimin kökten saygısızlığı fikrini iletir. Nasıl mı?

Bilim, bilim insanlarının düşündüklerinin toplamı değil, piyasalarda da olduğu gibi, son derece çarpık bir prosedürdür. Bir şeyin foyasını ortaya çıkardığınız anda, o şey artık yanlıştır. Bilim çoğunluk mutabakatıyla hareket etseydi, hâlâ Ortaçağlar'da mahsur olurduk ve Einstein da sonuçta başladığı gibi, verimsiz yan hobileri olan tescilli bir memur olarak kalırdı.

UNUS SED LEO: TEK AMA ASLAN

Büyük İskender'in dediğine göre, bir koyunun rehberlik ettiği bir aslan ordusundansa bir aslanın rehberlik ettiği bir koyun ordusuna sahip olmak yeğdir. İskender (ya da bu doğruluğu şüpheli deyişi her kim uydurduysa) aktif, hoşgörüsüz ve cesaretli azınlığın değerini ağlamış. Hannibal Roma'yı on beş yıl boyunca küçük bir paralı asker ordusuyla dehşete düşürmüştü, Romalılara karşı sayıca az olduğu halde yirmi iki muharebe kazanmıştı. Bu vecizenin bir versiyonundan ilham almış olmalı. Cannae muharebesinde, Romalıların sayıca Kartacalılardan üstün olmasından kaygılanan Gisco'ya şöyle demiş: "Onların sayılarından daha olağanüstü olan bir şey var... Bütün bu insanlar arasında Gisco adında tek bir adam yok."*

İnatçı cesaretten gelen bu büyük başarı orduyla sınırlı değildir. Margaret Mead, "Düşünceli vatandaşlardan oluşan küçük bir grubun dünyayı değiştirebileceğinden hiç kuşkunuz olmasın. Gerçekten de, bugüne kadar dünyayı değiştirmiş olan tek şey budur," diye yazar. Devrimlerin takıntılı bir azınlık tarafından başlatıldığı tartışma götürmez. Toplumun ekonomik ya da ahlaki, bütün gelişimi, az sayıda insana dayanır.

---

* Kartacalılar herhalde farklı isimler bulmakta güçlük çekiyorlardı: tarihçileri şaşırtan bir dolu Amilcar ve Asdrupal var. Aynı şekilde, görünüşe bakılırsa Flaubert'in *Salambo*'sundaki karakter de dahil olmak üzere, çok sayıda Gisco da var.

ÖZET VE BUNDAN SONRA

Şimdi bu bölümü özetleyip, kitabın alt başlığı olan gizli asimetrilere bağlayalım. Toplum fikir birliği, oy kullanma, çoğunluk, komiteler, lafebesi toplantılar, akademik konferanslar, çay ve salatalıklı sandviçler ya da yoklama yoluyla evrilmez; yalnızca birkaç kişi ibreyi orantısız bir şekilde oynatmaya yeterlidir. Bütün gereken bir yerlerde asimetrik bir kural ve ruhunu ortaya koyan biridir. Ve asimetri hemen her şeyde mevcuttur.*

Önsözde köleliğin beklenenden daha yaygın –aslında çok daha yaygın– oluşunu açıklamaya söz vermiştik. Buna birazdan, Ek'ten sonra bakacağız.

---

* Örneğin "Mutlu Noeller'in "İyi Bayramlar"a dönüşmesi için bütün gereken, %3'lük bir azınlıktır. Ama sanırım azınlığın sayısı artarsa, etki yok olacaktır, çünkü çeşitlilik içeren toplumlar daha bağdaştırıcıdır. Ben Lübnan'da, nüfusun yarısının Hristiyan olduğu dönemde büyüdüm; insanlar Romalı paganlar gibi birbirlerinin bayramını kutlardı. Günümüzdeyse, yalnızca Şiiler (ve Suudi Arabistan tarafından henüz beyni yıkanmamış olan bazı Sünniler) bir Hristiyana "Mutlu Noeller" dileyecektir.

Kolektif Konusunda Sezgilere Ters Düşen Birkaç Şey Daha

Antikırılganlık, azınlık kuralına benzer doğrusal olmama durumlarının ve asimetrilerin varlığında, ortalamanın herhangi bir şeyi temsil edememesi üzerineydi. Şimdi bunun ötesine geçelim:

Piyasa katılımcısının ortalama davranışı, piyasanın genel davranışını anlamamızı sağlamaz.

Piyasaları piyasalar olarak, bireyleri de bireyler olarak inceleyebilirsiniz, ama piyasalar ortalama bireylerin toplamı değildir (bir toplam, ortalamanın bir sabitle çarpımıdır, böylece ikisi de eşit derede etkilenir). Yeniden normalleştirme hakkında söylediklerimiz sayesinde, bu noktalar şimdi açık görünüyor. Ama sosyal bilim alanının bütün iddialarının nasıl yıkılabileceğini göstermek için bir adım daha atalım:

Bireyler üzerinde yapılan ve "yanlılıklar" gösteren psikolojik deneyler, kümeleri ya da kolektif davranışları otomatik olarak anlamamızı sağlamadığı gibi, grup davranışları konusunda da bizi aydınlatmaz.

İnsan doğası, başka insanları kapsayan işlemlerin dışında tanımlanamaz. Tek başımıza değil, gruplar halinde yaşadığımızı ve neredeyse hiçbir anlamlı şeyin toplumdan soyutlan-

mış bir kişiyi ilgilendirmediğini anımsayın; genellikle laboratuar tarzı çalışmalarda yapılan budur.*

Gruplar kendi başlarına birer birimdir. On kişilik bir grupla, örneğin 395.435 kişilik bir grup arasında niteliksel farklılıklar vardır. Her biri kelimenin tam anlamıyla farklıdır, bir kitabın bir ofis binasından olabileceği kadar farklı. Ortak alanlara odaklandığımızda, biraz yönümüzü şaşırırız, ama belli bir ölçekte, bir şeyler farklılaşır. Matematiksel olarak farklı hale gelir. Boyut ne kadar büyükse, başka bir deyişle, olası işlemlerin sayısı ne kadar çoksa, mikrodan makroyu, basit birimlerden geneli anlamak da o kadar güçtür. Hesaplama gereksinimindeki bu orantısız artışa, *boyutun laneti* denir. (Aslına bakılırsa ben, küçük rasgele hataların varlığında, fazladan tek bir boyutun, karmaşıklığın bir yönünü iki kattan fazla artırabileceği durumlar gördüm. 1000'den 1001'e geçmek karmaşıklığın bir milyar kat artmasına neden olabilir.)

Ya da sinirbilim denilen alandan yararlanarak beynin içini görme kapasitemizin uyandırdığı büyük heyecana rağmen:

> *Beynin alt bölümlerinin (diyelim ki nöronların) işleyişini anlamak asla beynin işleyişini anlamamızı sağlamaz.*

Bir grup nöron ya da gen, bir grup insan gibi, bireysel bileşenlerinden farklıdır, çünkü etkileşimler mutlaka doğrusal değildir. Şu ana dek *C. elegans* solucanının yaklaşık üç yüz nörona sahip beyninin nasıl çalıştığına dair en ufak bir fikrimiz yok. *C. elegans,* ardışık genlere sahip ilk canlı birimdi. Şimdi insan beyninde yaklaşık yüz milyar nöron bulunduğunu ve 300 nörondan 301'e geçmenin, "boyutun laneti" nede-

* Tam da bu söylediğim, davranış ekonomisi denilen alanın piyasada işlem yapmak ya da ekonomiyi anlamak, ya da politikayı belirlemek konusunda bize geleneksel ekonominin verdiğinden daha fazla bilgi vermekteki başarısızlığını açıklıyor.

niyle, karmaşıklığı iki katına çıkarabileceğini bir düşünün. Dolayısıyla *asla* sözcüğünün buradaki kullanımı yerindedir. Nedenini de anlamak istiyorsanız, DNA dizilimindeki davul zurnayla ilan edilen "ilerlemelere" rağmen, bazı hastalıklarda ayrı ayrı küçük cepler dışında bilgi edinmekten büyük oranda aciziz, aynı hikâye. Tek bir genin bir rol oynadığı monojenik hastalıklara kolaylıkla çare bulunabilir, ama daha yüksek boyutluluğa neden olan her şey çöker.

Bir birimin genetik oluşumunu anlamak asla o birimin davranışını anlamamızı sağlamaz.

Burada yazdıklarımın bir kanaat değil, açık bir matematiksel özellik olduğunu hatırlatırım.

Orta alan yaklaşımı, diyelim ki iki kişi arasındaki ortalama etkileşimin kullanılıp gruba genellenmesidir; bu ancak hiç asimetri yoksa mümkün olur. Örneğin Yaneer Bar-Yam, orta alan başarısızlığını, İngilizceye olasılık teorisinden daha fazla hâkim olan Richard Dawkins ve Steven Pinker gibi saldırgan gazetecilik zihniyetine sahip kişiler tarafından ilan edilen *bencil gen* anlatısının evrim teorisine uyguladı. Bar-Yam, yerel özelliklerin aksadığını ve bencil geni kanıtlamak için kullanılan sözde matematiğin ne yazık ki saf ve hatalı olduğunu gösterdi. Martin Nowack ve (aralarında biyolog E. O. Wilson'un da bulunduğu) meslektaşlarının bencil gen teorisindeki nihai hatalarla ilgili çalışmalarının etrafında bir fırtına koptu.*

Soru şu: Davranış bilimindeki ilerlemeler konusunda okuduklarımızın büyük bir kısmı saçmalık olabilir mi acaba? Büyük olasılıkla öyledir. Birçok kişi dayanaksız olarak ırkçılıkla, ayrımcılıkla ve bir şeycilikle suçlandı. Müteveffa Thomas Sc-

* İsimler burada anılmaya değer, çünkü bu insanlar bencil gen teorisinin değerini düşürenlere karşı, sunulan matematiği ele almadan (alamazlar), ama havlamayı sürdürerek saldırgan köpek gibi davrandılar.

helling onlarca yıl önce yeniden normalleştirmeye benzer bir teknik olan hücresel otomasyonu kullanarak, bir mahallenin, sakinleri arasında tek bir ayrımcı olmaksızın nasıl ayrıştırılabileceğini gösterdi.

SIFIR ZEKÂLI PİYASALAR

Gerçeğin temel yapısının katılımcılardan çok daha önemli olduğu, politikayı belirleyenlerin anlayamadığı bir şeydir.

Doğru piyasa yapısı altında, bir dizi budala iyi işleyen bir piyasa üretir.

Dhananjay Gode ve Shyam Sunder adlı araştırmacılar 1993'te şaşırtıcı bir sonuca ulaştılar. Piyasaları *sıfır* zekâlı aracılarla, yani uygun bir açık artırma sürecinin tekliflerle artırmaları düzenli olarak eşleştirdiği türden bir yapı altında rasgele işlem yapan kişilerle doldurursak, bilin bakalım ne olur? Piyasaya katkıda bulunanların zeki olmaları durumunda elde edeceğimiz aynı tahsis verimliliğini elde ederiz. Friedrich Hayek'in haklılığı bir kez daha kanıtlandı. Yine de tarihte en çok alıntılanan fikirlerden biri olan görünmez el fikri, modern insan ruhuna en az entegre edileni gibi görünüyor.

Ayrıca:

Bireyin kendine özgü (ilk bakışta "mantıksız" bulunan) bir davranışı, kolektif düzeyde verimli işleyiş için gerekli olabilir.

"Rasyonel" kitle için daha da önemlisi,

Bireylerin nereye gittiklerini bilmeye ihtiyaçları yoktur; piyasaların ise vardır.

İnsanları iyi bir yapı altında rahat bırakırsanız, işlerine bakarlar.

4. KİTAP

KÖPEKLER ARASINDAKİ KURTLAR

Bir Başka İnsana Yasal Olarak Nasıl Sahip Olunur

Kilisenin bile hippileri vardı – Coase'ın matematiğe ihtiyacı yok – Oktoberfest sırasında avukatlardan uzak durun – Gurbet yaşamı bir gün sona erer – Ücretli olarak çalışan kişiler evcilleşme işaretleri veriyor

Kilisenin Avrupa'da yerine oturmaya başladığı uzak geçmişte, *gyrovague* adı verilen bir gezginler grubu vardı. Bunlar hiçbir kurumla bağlantısı olmaksızın gezip dolaşan keşişlerdi. Onlarınki serbest (ve gezici) türden bir keşişlikti; üyeleri dilenerek ve kendileriyle ilgilenen hemşehrilerin hayırseverliğinden geçindiklerinden, tarikatları sürdürülebilirdi. Zayıf bir sürdürülebilirlik biçimiydi bu, çünkü bekârlık yemini etmiş bir insan grubunun sürdürülebilir olduğu pek söylenemez: organik olarak büyüyemezler ve sürekli yeni üye almaları gerekir. Yine de onlar, kendilerine yiyecek ve geçici barınak sağlayan halkın yardımı sayesinde hayatta kalmayı başardılar.

Ta ki beşinci yüzyıl dolaylarında bir zamana dek, o tarihte yok olmaya başladılar; şimdi soyları tükenmiş durumda. *Gyrovague*'lara kilisede rağbet edilmedi, beşinci yüzyılda ikinci Kadıköy Konsili tarafından yasaklandılar, derken üç yüz yıl kadar sonra ikinci İzmit Konsili tarafından tekrar yasaklandılar. Batıda, en büyük aleyhtarları Nursialı Aziz Benedikt, daha kurumsal bir keşişliği teşvik ediyordu ve sonunda bu faaliyeti bir hiyerarşiyle ve bir başrahibin güçlü denetimiyle sisteme

bağlayan kuralları sayesinde üstün geldi. Örneğin Benedikt'in bir çeşit talimat elkitabında bir araya getirilen kuralları, bir keşişin mal varlığının başrahibin eline teslim edilmesini şart koşar (33. Kural), 70. Kural da öfkeli bir keşişi öteki keşişleri dövmekten men eder.

Niye yasaklanmışlardı? Çünkü tamamen özgürdüler. İmkânlarından dolayı değil de hiçbir şeye ihtiyaçları olmadığı için mali açıdan özgür ve güvendeydiler. İronik olarak dilencilik yaparak, gelire bağımlı sınıflara katılmaktansa en alt kademede kalarak daha kolay elde edilebilecek *lanet olası paranın* eşdeğerini kazanıyorlardı.

Yönetilecek örgütlü bir dininiz varsa, tam özgürlük istediğiniz en son şeydir. Yönetilecek bir firmanız varsa, çalışanlarınız için tam özgürlük yine çok ama çok kötü bir şeydir, o yüzden bu bölümde ücretli çalışan meselesini, ayrıca firmanın ve öteki kurumların doğasını ele alacağız.

Benedikt'in talimat elkitabı açıkça, *stabilitate sua et conversatione morum suorum et oboedientia* – "istikrar, törelerin dönüşümü ve itaat" ilkeleri uyarınca keşişleri her türlü özgürlükten yoksun bırakmayı hedefler. Ve keşişler tabii ki yeterince itaatkâr olup olmadıklarının anlaşılması için bir yıllık bir deneme süresine tabi tutulurlar.

Kısacası her örgüt, özgürlüklerinin belirli bir kısmından yoksun bırakılacak belirli sayıda insana sahip olmak ister. Bu insanlara nasıl sahip olursunuz? İlk olarak, koşullandırma ve psikolojik manipülasyon yoluyla; ikinci olarak, onları elini taşın altına koymaya teşvik ederek, otoriteye itaatsizlik ederlerse kaybedecek önemli bir şeyleri olmasını sağlayarak; maddi mal varlığına burun kıvıran *gyrovague* dilencileriyle bunu yapmak zordu. Mafyada, işler kolaydır: *asli üyeler* (yani rütbeliler), eğer *baba* bir sadakatsizlikten kuşkulanırsa ortadan kaldırılabilirler, geçici olarak bir arabanın bagajında kalırlar ve baş patronun cenazelerinde bulunması garantidir.

Öteki mesleklerde, elini taşın altına koymanın daha ince biçimleri vardır.

BİR PİLOTA SAHİP OLMAK

Diyelim ki küçük bir havayolu şirketinin sahibisiniz. Çok modern bir insansınız; birçok konferansa katılıp danışmanlara konuşma yaptığınızdan, geleneksel şirketin mazide kaldığına inanıyorsunuz: her şey bir yükleniciler ağı ile örgütlenebilir. Böyle yapmak daha *verimlidir*, eminsiniz.

Bob, özel bir sözleşme imzaladığınız bir pilot; belirli uçuşları, önceden sonuca bağlanmış taahhütleri kapsayan, iyi tanımlanmış, performans eksikliğine karşılık para cezasını da içeren upuzun bir hukuki anlaşmanız var. Bob, bir yardımcı pilotla birlikte, ikisinden birinin hastalanması ihtimaline karşı bir pilot daha tedarik ediyor. Yarın akşam *Oktoberfest* (Ekim Festivali) için Münih'e programlı bir uçuş gerçekleştireceksiniz. Uçak, hevesli ekonomi sınıfı yolcularıyla dolu, bazıları bir hazırlık diyetinden geçmiş; kahkahayla çınlayan hangarlarda bira, çubuk kraker ve sosisten ibaret bu dev olayı tam bir yıldır bekliyorlar.

Bob, öğleden sonra saat beşte sizi arayarak, kendisinin ve yardımcı pilotun sizi çok sevdiklerini … ama *anlarsınız ya*, yarınki uçuşu gerçekleştiremeyeceklerini bildiriyor. *Anlarsınız ya,* bir Suudi Arabistan Şeyh'inden teklif almışlar, Las Vegas'ta özel bir partiye katılmak isteyen bu dini bütün adamın, uçuşu gerçekleştirmek için Bob'a ve ekibine ihtiyacı varmış. Şeyh ile maiyeti Bob'ın tavırlarından, Bob'ın hayatı boyunca bir damla bile alkol almamış olmasından, ayran konusundaki uzmanlığından etkilenmişler ve ona paranın sorun olmadığını söylemişler. Teklif o kadar cömert ki, imzaladığınız sözleşmenin ihlalinden dolayı Bob'a ödeteceğiniz her türlü tazminatı karşılamaya yeterli.

Kafanızı taşlara vuruyorsunuz. Bu *Octoberfest* uçuşlarında bir dolu avukat, daha da kötüsü, hobileri olmadığından, sonucu ne olursa olsun zaman öldürmek için dava açmaya bayılan emekli avukatlar var. Zincirleme tepkiyi bir düşünün: eğer uçağınız havalanmazsa, bu birayla şişmiş yolcuları Münih'ten geri getirmek için gerekli ekipmana sahip olmayacak ve kesinlikle birçok gidiş dönüş yolcusunu kaçıracaksınız. Yolcuları yeniden yönlendirmek pahalıya mal olur ve garantisi yoktur.

Birkaç telefon görüşmesi yapıyorsunuz ve sağduyulu bir ekonomi uzmanı bulmanın bir başka pilot bulmaktan daha kolay olduğu ortaya çıkıyor; yani bu, sıfır olasılıklı bir olay. Şu anda ciddi parasal tehdit altındaki bir firmada size ait bütün net değer bu. İflas edeceğinize eminsiniz.

Düşünmeye başlıyorsunuz: eğer Bob sahip olduğunuz biri, bir köle olsaydı, bu tür şeyler mümkün olmazdı. Köle mi? Ama durun… Bob'un yaptığı, işleri ücretli çalışan olmaktan ibaret çalışanların yaptıkları bir şey değil ki! Çalışan olarak hayatını kazanan kişiler bu denli oportünistçe davranmazlar. Yükleniciler aşırı derecede özgürdür; risk alan kişiler olarak, yalnızca yasadan korkarlar. Ama çalışanların korunacak bir itibarı vardır. Ve işten atılabilirler.

İş dünyasında karşılaştığınız insanlar, ayın son günü masalarının üstünde o özel zarfla birlikte maaş çeklerini düzenli olarak bulmayı sever, o olmazsa anne sütünden yoksun kalmış bir bebek gibi davranırlar. Birden şunu fark ediyorsunuz: Bob eğer daha ucuza gelmiş gibi görünen şu yüklenici zımbırtısı yerine ücretli bir eleman olsaydı, bu kadar sorun yaşamazdınız.

Ama ücretli çalışanlar pahalıya mal olurlar. Yapacakları bir şey olmadığında bile ücretlerini ödemeniz gerekir. Esnekliğinizi yitirirsiniz. Yetenekliyseler, daha da pahalıya mal olurlar.

Maaş çeklerini sevenler tembeldir… ama böyle zamanlarda sizi asla yüzüstü bırakmazlar.

Sonuçta çalışanlar ellerini taşın altına koydukları için vardır; risk onlarla paylaşılır, caydırıcı olmasına yetecek kadar risk ve zamanında boy gösterememek gibi güvenilmez davranışlar için de ceza. Güvenirlik satın alırsınız.

Güvenilirlikse birçok işlemin ardındaki itici güçtür. Belli bir imkâna sahip kişilerin, otellere ya da kiralananlara kıyasla verimsiz olan bir kır evleri vardır, çünkü bir gün akıllarına esip de kullanmaya karar verirlerse, el altında bulunduğundan emin olmak isterler. Bir trader deyişi vardır: "Kiralayabileceğin 's' ile başlayan şu üç şeyi asla satın alma: sularda yüzdürebileceğin şeyi, semalarda uçurabileceğin şeyi ve… (*şu öteki şeyi*)." Yine de birçok kişi teknelere ve uçaklara sahip olur ve en sonunda şu öteki şeye saplanıp kalırlar.

Evet, bir yüklenicinin dezavantajı, sözleşmeye dahil edilebilecek bir para cezası vardır, buna ek olarak itibarı da zarar görebilir. Ama unutmayın ki bir çalışanın riski her zaman daha fazla olacaktır. Ve çalışan sıfatıyla, riskten nefret edecektir. İnsanlar ücretli çalışan olmakla, belli bir evcilleşme işareti verirler.

Bir süredir yanınızda çalışan biri size uysallığın güçlü bir kanıtını vermektedir.

Uysallığın kanıtı, çalışanın yıllarını her gün dokuz saat kendini kişisel özgürlüğünden mahrum ederek geçirmesiyle, işe sektirmeden tam vaktinde gelmesiyle, kendi programından vazgeçmesiyle ve kötü bir günün sonunda eve dönerken kimseyi dövmemiş olmasıyla sergilenir. Ücretli çalışan söz dinleyen, evcilleşmiş bir köpektir.

ŞİRKET ADAMINDAN ŞİRKETLER İNSANINA

Bir çalışan, çalışan olmayı bıraktığında bile gayretli kalır. Bir şirkette ne kadar uzun süre kalırsa, kalmaya o kadar duygusal yatırım yapar ve ayrılırken "onurlu bir çıkış" yapması güvence altında olur.*

Çalışanlar sizin kuyruk riskinizi azaltırlarsa, siz de onlarınkini azaltırsınız. Ya da en azından, onlar azalttığınızı sanırlar.

Bu satırları yazdığım sırada, firmalar büyüklük sıralamasına göre (S&P 500 denilen) birinci ligde ancak on ile on beş yıl arasında kalıyorlar. S&P 500'den birleşmeler yoluyla ya da işlerini küçülterek çıkıyorlar, her iki durum da işten çıkarmalara yol açıyor. Oysa 20. yüzyıl boyunca, beklenen süre altmış yıldan fazlaydı. Büyük firmaların ömrü daha da uzundu; insanlar yaşam boyu büyük firmalarda kalıyorlardı. Şirket adamı diye bir şey vardı (cinsiyet kısıtlaması burada uygundur, çünkü şirket adamlarının neredeyse tamamı erkekti.)

Şirket adamı en iyi, kimliği firmanın kendisine vermek istediği damgayla mühürlenmiş biri olarak tanımlanır. Rolünün gerektirdiği gibi giyinir, hatta şirketin beklediği dili kullanır. Sosyal yaşamı o denli şirkete adanmıştır ki, oradan ayrılmak, Ostrakon döneminde Atina'dan sürülmeye benzeyen çok büyük bir cezadır. Cumartesi akşamları, öteki şirket adamları ve eşleriyle birlikte yemeğe çıkar, onlarla şirket şakalarını paylaşır. IBM, çalışanlarının beyaz gömlek giymelerini şart koşardı –açık mavi değil, kendinden çizgili değil, bembeyaz. Ve lacivert bir takım elbise. Süse ya da en ufak bir kendine has özelliğe izin verilmezdi. IBM'in bir parçası olurdunuz.

Bizim tanımımız şöyle:

---

* Akademik memuriyet, insanlara düşüncelerini özgürce ifade etme güvencesi vermelidir. Gelgelelim memuriyet ("beşeri" ve sosyal bilimler gibi ideolojik disiplinlerde) oyunu oynayan ve evcilleştiğini kanıtlamış olan uysal kişilere verilmektedir. Bu işlemez.

Şirket adamı, bir şirket adamı gibi davranmazsa kaybedeceği çok büyük bir şeyi olduğunu hisseden –yani elini taşın altına koyan– biridir.

Buna karşılık, firma da bir antlaşmayla şirket adamını olabildiğince uzun bir süre, yani zorunlu emekliliğe kadar kadrosunda tutmakla yükümlüdür; daha sonra iyi bir emeklilik maaşıyla, partner olarak eski iş arkadaşlarıyla birlikte golf oynamaya gider. Bu sistem büyük şirketlerin uzun süre varlığını sürdürdüğü ve ulus devletlerden daha uzun ömürlü olarak algılandığı sırada işliyordu.

Ancak 1990'larda insanlar, şirket adamı olarak çalışmanın güvenli olduğunu fark etmeye başladılar... şirket varlığını sürdürürse tabii. Ama Silikon vadisinde meydana gelen teknolojik devrim, geleneksel şirketler için finansal bir tehditti. Örneğin, Microsoft'un ve kişisel bilgisayarın yükselişinden sonra, şirket adamı için ana çiftlik olan IBM, "müebbetliklerin" bir bölümünü işten çıkarmak zorunda kaldı, bunun üzerine konumlarının düşük risk profilinin o kadar da düşük risk olmadığını fark ettiler. Bu insanlar başka yerde iş bulamadılar, IBM dışında kimseye bir faydaları yoktu. Mizah anlayışları bile şirket kültürünün dışında sönük kalıyordu.

Şirket adamı bir şekilde gitti, yerine şirketler insanı geldi. İnsanlara artık şirket değil, daha kötü bir şey sahip oldu: *İstihdam edilebilir* olmaları gerektiği fikri. İstihdam edilebilir kişi, yalnızca işvereninin değil, *diğer* olası işverenlerin de hoşuna gitmemek korkusuyla, sektörüyle bütünleşir.*

* Bazı ülkelerde, üst ve orta düzey yöneticilere, (vergi indirimi için örtülü ödenek şeklinde) araba gibi avantalar verilir, bunlar çalışanın, nakit verilmiş olsa parasını harcamayacağı (muhtemelen tasarruf edeceği) şeylerdir ve onu daha da bağımlı kılar.

COASE'IN FİRMA TEORİSİ

İstihdam edilebilir kişi belki de tanımı gereği, bir tarih kitabında asla bulamayacağınız biridir, çünkü olayların akışında asla izini bırakmayacak şekilde tasarlanmıştır. Tasarım gereği, tarihçilere ilginç gelmez. Ama şimdi bunun, firma teorisi ve Ronald Coase'ın fikirleriyle nasıl uyuştuğuna bakalım.

Bir çalışan –tasarım gereği– firma içinde, dışında olduğundan daha değerlidir; yani pazaryerinden çok, işveren için değerlidir.

Coase bağımsız, kesin ve yaratıcı düşünceleriyle, uygulanabilir olan ve çevremizdeki dünyayı –başka bir deyişle, asıl şeyi– açıklayan fikirleriyle dikkat çekici bir ekonomistti. Üslubu son derece kesindir, Coase Teoremi'yle tanınır (piyasaların kaynak dağılımları ve kirlilik gibi dertler konusunda ne kadar akıllı olduklarına dair teorem), tek bir matematik sözcüğü kullanmadan ileri sürdüğü, ama matematik konusunda yazılmış pek çok şey kadar köklü bir fikirdir bu.

Teoreminden başka, Coase firmaların neden var olduklarına ışık tutan ilk kişidir. Ona göre, sözleşmelerin müzakere edilmesi işlem maliyetlerinden dolayı çok pahalıya mal olabilir; çözüm, işletmeninizi şirketleştirmek ve her işlem için hukuki ve kurumsal faturaları göze alamayacağınız için, elemanları net iş tanımları yaparak işe almaktır. Serbest piyasa, güçlerin uzmanlaşmayı belirleme işlevi gördüğü ve bilginin belli bir fiyat seviyesi üzerinden dolaştığı bir yerdir; ama firma *içerisinde*, bu piyasa güçleri lağvolur, çünkü yönetim maliyetleri, getirdikleri kazançlardan daha yüksektir. Dolayısıyla piyasa güçleri, firmanın en uygun çalışan ve dış yüklenici oranını hedeflemesine neden olacaktır.

Görebileceğimiz gibi Coase, elini taşın altına koyma kavramından üç beş santim uzakta durmuştur. Asla risk bağla-

mında düşünmemiş ve bir çalışanın aynı zamanda bir risk yönetim stratejisi olduğunu fark etmemiştir.

Ekonomistler, Coase ya da Moase, eskilere biraz ilgi duysalardı, geleneksel olarak bir köleyi haznedar, yani mesken ve mal mülk finansından sorumlu kişi yapan Romalı ailelerin bel bağladığı risk yönetim stratejisini keşfederlerdi. Niye? Çünkü bir köleye özgür bir insandan ya da azat edilmiş bir köleden çok daha yüksek bir ceza verebilirsiniz ve bunun için hukuk mekanizmasına güvenmeniz gerekmez. Gayrimenkul yatırım fonlarınızı Bitinya'ya yönlendirebilecek sorumsuz ya da namussuz bir kâhyanın sizi batırmasını istemezsiniz. Bir kölenin dezavavantajları daha fazladır.

KARMAŞIKLIK

Modern dünyaya hoşgeldiniz. Ürünlerin uzmanlık düzeyi gittikçe artan taşeronlarca üretildiği bir dünyada çalışanlar, bazı özel, hassas işlerde eskiye göre daha da fazla gereklidir. Bir süreçte tek bir aşamayı atlarsanız, çoğu zaman bütün işletme kepenk indirir; bu durum, günümüzde stokların daha az, taşeronların daha fazla olduğu sözüm ona verimli bir dünyada, işlerin pürüzsüzce ve etkili bir biçimde ilerler gibi görünmesini, ama hataların daha pahalıya mal olup gecikme sürelerinin geçmişe göre çok daha uzun oluşunu açıklar. Zincirdeki tek bir gecikme bütün süreci durdurabilir.

KÖLELERE SAHİP OLMANIN İLGİNÇ BİR BİÇİMİ

Şirketlerin kölelere sahip olması geleneksel olarak çok ilginç biçimler almıştır. En iyi köle gereğinden fazla para verdiğiniz ve bunu bilen, konumunu kaybetmekten dehşete düşen bir kişidir. Çokuluslu şirketler, firmayı çok uzak bir ülkede temsil eden ve işini orada yürüten, daha yüksek bir yaşam standardına sahip bir çeşit diplomat olan yurtdışında çalışan

(*expat*) kategorisi yarattılar. Tüm büyük şirketlerin bu statüde çalışanları vardı (bazılarının hâlâ var) ve maliyetlerine rağmen bu, son derece etkili bir strateji. Niye? Çünkü bir çalışan genel merkezden ne kadar uzaktaysa, birimi ne kadar özerkse, kendi başına uygunsuz bir şey yapmasın diye o kadar köle olsun istersiniz.

New York'taki bir banka, evli bir çalışanı ailesiyle birlikte yabancı bir ülkeye, örneğin işgücünün ucuz olduğu, kulüp üyeliği, bir şoför, bekçili güzel bir şirket villası, ailesiyle yılda bir kez birinci sınıf eve dönüş yolculuğu gibi, müptela olması için yeterli avantalar ve ayrıcalıklarla tropikal bir ülkeye gönderir. Çalışan orada koloni günlerini anımsatan bir hiyerarşi içinde "yerlilerden" çok daha fazla para kazanır. Diğer yabancılarla sosyal bir yaşam kurar. Gittikçe o yerde daha uzun süre kalmak ister, ama genel merkezden uzaktır ve gönderilen sinyaller dışında firmadaki anlık pozisyonuna dair en ufak bir fikri yoktur. En sonunda, bir diplomat gibi, görev değiştirme zamanı geldiğinde başka bir yere gönderilmeyi diler. İdare merkezine dönmek avantaların kaybı, net maaşa dönme zorunluluğu demektir; New York banliyölerinde alt-orta sınıf yaşamına dönmek, banliyö trenine, belki de, Tanrı korusun, otobüse binmek ve öğle yemeği olarak sandviç yemek! Büyük patron haddini bildirdiğinde bu eleman dehşete düşer. Aklının yüzde doksan beşi şirket politikalarında olacaktır… bu tam da şirketin istediği şeydir. Bir entrika çevrilmesi durumunda, yönetim kurulu odasında büyük patron sadık bir destekçiye sahip olacaktır.

ÖZGÜRLÜK ASLA BEDELSİZ OLARAK GELMEZ

Ahikar'ın daha sonra Ezop (ardından La Fontaine tarafından) yeniden kaleme alınan ünlü masalında köpek, kurdun karşısında sahip olduğu tüm lüks ve konfor zımbırtılarıyla böbürlenir, kurdu da bunları benimseye teşvik eder. Ta ki kurt

köpeğe tasmasını sorup, ne işe yaradığını anlayınca dehşete düşene dek. "*Senin bütün yemeklerinden, hiçbirini istemem ben.*" *Kurt koşarak kaçtı ve hâlâ koşuyor*.*

Soru şu: hangisi olmak isterdiniz, köpek mi yoksa kurt mu?

Özgün Aramice nüshada, kurt yerine özgürlüğüyle böbürlenen yabani bir eşek vardır. Ama yabani eşeği sonunda aslan yer. Özgürlük risk almayı –gerçek anlamda elini taşın altına koymayı– gerektirir. Özgürlük asla bedelsiz olarak gelmez.

Ne yaparsanız yapın, sakın kurt olduğunu iddia eden bir köpek olmayın. *Haris's sparrow* adı verilen bir kuş cinsinde, erkekler dövüş becerileriyle ilintili ikincil özellikler geliştirir. Koyu renk hâkimiyetle ilişkilendirilir. Ancak deneylerde daha açık renkli erkeklerin tüylerinin koyulaştırılması statülerini yükseltmez, çünkü davranışları değişmemiştir. Hatta bu yapay olarak koyulaştırılmış kuşlar öldürülür; araştırmacı Terry Burnham'ın bir keresinde bana söylediği gibi: "Kuşlar göründüğü gibi olmak gerektiğini bilirler."

Kurt / köpek ikileminin bir başka yönü: sahte istikrar hissi. Köpeğin yaşamı pürüzsüz ve güvenli gibi görünebilir, ama sahibi ortadan yok olduğunda, köpek hayatta kalamaz. Çoğu kişi yetişkin köpeklere değil, yavrulara sahip olmak ister; birçok ülkede, istenmeyen köpeklere ötanazi yapılmaktadır. Kurt ise hayatta kalmaya talimlidir. İşverenleri tarafından terk edilen çalışanlar, IBM hikâyesinde gördüğümüz gibi, kendilerini toparlayamazlar.

KÖPEKLER ARASINDAKİ KURTLAR

Köle olmayan çalışanlar kategorisi vardır, ama bunlar havuzun çok küçük bir bölümünü temsil eder. Onları şöyle tes-

* *La Fontaine: Il importe si bien, que de tous vos repas / Je ne veux en aucune sorte, / Et ne voudrais pas même à ce prix un trésor. / Cela dit, maître Loup s'enfuit, et court encore.*

pit edebilirsiniz: itibarlarını, en azından kurumsal itibarlarını hiç iplemezler.

İşletme okulundan sonra, bir yılımı bankacılık eğitim programıyla geçirdim –bir çeşit rastlantı sonucu, çünkü bankanın geçmişim ve hedeflerim konusunda kafası karışmış ve uluslararası bankacı olmamı istemişti. Orada etrafım son derece istihdam edilebilir insanlarla çevriliydi (hayatımdaki en tatsız deneyimim), sonunda trader işine geçtim (bir başka firmada) ve köpekler arasında bazı kurtlar olduğunu keşfettim.

Tiplerden biri, istifası iş kaybına neden olabilecek, daha da kötüsü, ilgilendiği müşterileri bir rakibe götürerek ona kazanç sağlayabilecek bir satış elemanıydı. Satış elemanları firmayla gerilim yaşıyordu, çünkü firma genellikle başarısız bir şekilde müşterilerle ilişkileri gayrişahsi hale getirmeye çalışarak hesapları onlardan koparmaya çalışıyordu: çalışanlar çalışanları sever ve telefonda karşılarına sıcak ve çoğunlukla neşeli satıcı-dostları yerine gayrişahsi ve terbiyeli biri çıktığında işi bırakırlar. Öteki tip borsacıydı, onun için tek bir şey önemliydi: kâr ve zarar, ya da K ve Z. Ele avuca sığmadıklarından, firmaların bu iki tiple bir sevgi-nefret ilişkileri vardı; traderların ve satıcıların üstesinden ancak randımanlı olmadıkları zaman gelinebilirdi, bu durumda istenmeyen kişi olurlardı.

Para kazandıran traderların, öteki çalışanlardan uzak tutulması gerekecek kadar yıkıcı olabileceklerini fark ettim. Bireyleri kâr merkezlerine çevirmenin karşılığında ödediğiniz bedeldir bu, başka hiçbir kriterin önemli olmadığı anlamına gelir. Bir keresinde dokunulmazlığından yararlanarak dehşet içindeki muhasebeciye kötü davranan, ona "senin maaşını ödemek için para kazanmakla meşgulüm" gibi, (muhasebeciliğin şirketin net kazancınıı artırmadığını ima eden) şeyler söyleyen bir traderı tehdit ettiğimi hatırlıyorum. Ama sorun

yok, başarıdan başarıya koştukları sırada karşılaştığınız insanlarla inişe geçtiklerinde de karşılaşırsınız ve ben daha sonra o herifin, artık hiç şansı kalmadığından, işten atılmadan önce aynı muhasebecinin kötü davranışına maruz kaldığını gördüm. Özgürsünüz, ama ancak son performansınız kadar özgür. Ahikar'ın yabani eşeğinde gördüğümüz gibi, özgürlük asla bedelsiz olarak gelmez.

Şirket adamı prototipinden uzaklaşıp bir firmadan diğerine geçtiğim sırada bana açıkça, K ve Z hedefine ulaşmayı kestiğim anda işime son verileceği söylendi. Arkam sağlamdı, ama tehlikeyi göze aldım, bu da beni arbitraja, o dönemde para piyasalarındaki operatörler pek becerikli olmadıkları için mümkün olan, az sakıncalı, düşük riskli işlemlere girmeye zorladı.

Neden kravat takmadığımın sorulduğunu hatırlıyorum; o zamanlar bu, 5. Cadde'de çıplak dolaşmaktan farksızdı. "Biraz kibir, biraz estetik kaygısı, biraz rahatlık yüzünden," diye cevap veriyordum her seferinde. Eğer verimliyseniz, yöneticilere istediğiniz her türlü herzeyi verebilirdiniz, onlar da size ihtiyaçları olduğu ve kendi işlerini kaybetmekten korktukları için bunu yutarlardı. Risk alan insanların sosyal hayatta ne yapacakları belli olmayabilir. Özgürlük, risk almakla ilişkilidir, ister ona götürsün, ister ondan gelsin. Risk alır, kendinizi tarihin bir parçası gibi hissedersiniz. Ve risk alanlar risk alırlar, çünkü vahşilik doğalarında vardır.

Dilsel boyuta ve kılık kıyafetle ilgili düşüncelere ek olarak, traderların neden diğer özgür olmayan, risk almayan insanlardan uzak tutulmaları gerektiğine dikkat edin. Benim zamanımda, çete üyeleri ve köle olmadığını belli etmek isteyenler dışında kimse alenen küfretmezdi; traderlar ise denizciler gibi küfrederlerdi, ben de yazılarım ve aile yaşamım dışında

bu kaba dili kullanma alışkanlığını korudum.* Sosyal ağlarda (örneğin Twitter'da) küfürlü dil kullananlar, özgür –ve ironik olarak, yetkin– olduklarına dair, pahalıya mal olan bir işaret gönderirler. Risk almazsanız yetkinliğinizi gösteremezsiniz; bu tür birkaç düşük risk stratejisi vardır. Günümüzde küfretmek bir statü sembolüdür, tıpkı Moskova'daki aşırı zenginlerin özel etkinliklerde güçlerini belli etmek için kot pantolon giymeleri gibi. Bankalarda bile, firma turlarında brokerlar hayvanat bahçesindeki hayvanlar gibi müşterilere gösterilirdi ve telefonda karşı tarafla ağız dalaşı yaparken küfreden bir trader görüntüsü de manzaranın bir parçasıydı.

Dolayısıyla küfür ve kaba dil, köpeksi bir statünün ve tam cehaletin –ayaktakımının– bir göstergesi olsa da, etimolojik olarak bu insanlarla köpekler arasında bir bağlantı kurar. İronik olarak, en yüksek statü olan özgür bir insanın statüsü genellikle alt sınıfın göreneklerinin gönüllü olanak benimsenmesiyle gösterilir.† Bu durum, Diyojen'in (fıçıdaki Diyojen) Büyük İskender'e, sırf işaret göndermek amacıyla gölge yapmamasını söyleyerek hakaret etmesinden farklı değildir (efsane elbette). İngiliz "görgüsü"nün bir ehlileştirme biçimi olarak orta sınıfa dayatıldığını, bir yandan da kuralları çiğneme ve sosyal normları ihlal etme korkusunun aşılandığını bir düşünün.

---

* Bu hikâyeyi anlatmadan geçemeyeceğim. Bir keresinde finans sektöründe çalışan birinden şöyle bir mektup aldım: "Sayın Taleb, çalışmalarınızı yakından takip ediyorum, ama size küçük bir tavsiyede bulunmam gerektiğini hissediyorum. Sizin gibi bir entelektüel küfürlü dil kullanmaktan kaçınırsa etkisi büyük ölçüde artacaktır." Yanıtım çok kısa oldu: "S*tir git."

† Dostum Rory Sutherland (aynı Rory), birtakım daha zeki şirket temsilcilerinin, gazetecilerle konuşurken, bir şirket mantrasını ezbere okumak yerine doğruyu söylediklerini bildirmek için küfretme stratejisine başvurduklarını açıkladı.

KAYIPTAN KAÇINMAK

Şimdilik şunu kabul edin:

Bir insanın neye sahip olduğu ya da olmadığı önemli değildir; önemli olan neyi kaybetmekten korktuğudur.

Kaybedecek ne kadar çok şeyiniz varsa, o kadar kırılgansınız demektir. İronik olarak, katıldığım tartışmalarda, Ekonomi Nobeli denilen dalda ödül almış (Alfred Nobel onuruna Riskbank Ödülü) çok sayıda kişinin kaybetmekten endişelendiğini gördüm. Yıllar önce aralarından dördünün, tanınmayan bir broker olarak benim, kendilerine alenen sahtekâr demiş olmamdan gerçekten kaygılandığını fark ettim. Niye kaygılıydılar? Çünkü bu işte ne kadar yükselirseniz, kendinizi o kadar güvensiz hissedersiniz, tartışmada önemsiz birine karşı yenilmek, sizi çok önemli birine karşı yenilmekten daha fazla kırılganlaştırır.

Hayatta yükseklere tırmanmak ancak bazı durumlarda işler. CIA başkanının Amerika'daki en güçlü kişi olduğunu düşünebilirsiniz, ama saygın David Petraeus'un bir kamyon şoföründen daha savunmasız olduğu ortaya çıktı. Adamcağız evlilik dışı bir ilişki bile yaşayamıyordu. İnsan yaşamlarını riske atabilirsiniz, ama bir köle olarak kalırsınız. Kamu hizmetlerinin bütün yapısı bu şekilde düzenlenir.

KONSTANTİNOPOLİS'İ BEKLERKEN

Köle olarak gözler önündeki kodamanın tam karşıtı otokrattır.

Ben bu satırları yazarken, Kuzey Atlantik Paktı Teşkilatı üyelerinin şu anki devlet "başkanları"nın da dahil olduğu (modern devletlerde tam olarak *başkanlar* değil, yalnızca büyük konuşan insanlar bulunur) birkaç taraf ile Rus Vladimir

Putin arasında yeni başlayan bir yüzleşmeye tanık oluyoruz. Açıkça, Putin hariç, ötekilerin hepsinin seçilmiş olması gerekiyor, partilerinin yaylım ateşine maruz kalabiliyorlar ve her açıklamalarını ölçüp biçerek basın tarafından en az yanlış yorumlanabilecek şekilde ayarlamak zorundalar. Öte yandan Putin, *lanet olası paraya* sahip, gözle görülür bir "bana ne" tavrını yansıtıyor, bu da ona daha fazla taraftar ve destek sağlıyor. Böyle bir yüzleşmede Putin, komitelerin, onaya ihtiyacı olan ve elbette kararlarını hemen ardından yapılacak değerlendirmeye göre vermeleri gerektiğini hisseden kölelerin karşısında özgür bir vatandaş gibi görünüyor ve öyle davranıyor.

Putin'in tutumu takipçilerini, özellikle de Doğu Akdeniz ülkelerindeki Hristiyanları büyülüyor; en başta, Büyük Katerina'nın filosunun Beyrut'taki Saint George Katedrali'nin çanlarının yeniden çalmasını sağlamak üzere gelişini hatırlayan Ortodoks Hristiyanları. Büyük Katerina "ipleri elinde tutan son çariçe"dir, Kırım'ı Osmanlılardan o aldı. Öncesinde, Sünni Osmanlılar kontrolleri altında olan kıyı kentlerindeki Hristiyanları kilise çanlarını çalmaktan men etmişlerdi; yalnızca erişilmez dağ köyleri böylesi bir özgürlüğe izin veriyordu. Bu Hristiyanlar 1917'de Rus Çarı'nın aktif korumasını kaybettiler ve yaklaşık yüz yıl sonra şimdi, Bizans'ın geri geleceğini umuyorlar. İşini ertesi yıl kaybetme ihtimali olan bir elemanla çalışmak, işverenle çalışmaktan daha kolaydır, aynı şekilde kırılgan bir seçilmiş görevli yerine bir otokratın sözüne güvenmek de daha kolaydır.

Putin'i izlerken evcilleştirilmiş (ve sterilize edilmiş) hayvanların vahşi bir yırtıcı karşısında hiç şansları olmadığını fark ettim. En ufak bir şansları yok. Askeri becerileri unutun: önemli olan tetikleyicidir.*

* Evrensel oy kullanma hakkı bu hikâyeyi pek değiştirmedi: yakın zamanlara dek, sözüm ona demokrasilerdeki seçilmiş kişiler grubu, bası-

Tarih, otokratın hem daha özgür olduğunu hem de bazı durumlarda –örneğin küçük prensliklerdeki geleneksel hükümdarların özel durumunda– ülkeyi iyileştirmek için resmi görevi kâğıt üzerindeki kazançları göstermek olan seçilmiş görevliden daha fazla elini taşın altına koyduğunu gösteriyor. Modern zamanlardaysa diktatörler zamanlarının sınırlı olabileceğinin farkına vararak ülkeyi yağmalamaya ve aktif varlıklarını Suudi Kraliyet ailesinin yaptığı gibi İsviçre bankası hesaplarına aktarmaya giriştiklerinden, durum farklı.

BÜROKRİSTAN'I SARSMAYIN

Daha genel olarak:

Varlığını sürdürmesi bir kuruluştaki daha yüksek kademeden birinin "profesyonel değerlendirmelerine" bağlı olan kişilere kritik kararlarda güvenilemez.

Çalışanlar *tasarım gereği* güvenilir olsalar da, karar vermekte, zor kararlarda, ciddi tavizler vermeyi gerektiren konularda güvenilmez oldukları bir gerçektir. İtfaiyeciler gibi acil müdahale gerektiren bir işte çalışmadıkları sürece, acil durumlarla başa çıkamazlar. Çalışan çok basit bir amaca hizmet eder: yöneticisinin gerekli bulduğu işleri yerine getirmek. Çalışan sabah işe geldiğinde çok büyük fırsatlar, örneğin prediyabetik Suudi ziyaretçilere diyabete karşı ürünler satma potansiyelini keşfederse duramaz, resmi olarak aydınlatma armatürü sektöründe çalışıyor ve eski moda Park Avenue dullarına avize satıyorsa, fırsattan istifade etmeye başlar.

---

nı çok ama çok daha az umursayan bir üst sınıftan insanların kulübüyle sınırlıydı. Ama sosyal hareketlilik arttıkça, ironik olarak gitgide daha fazla kişi siyasette yer alabildi ve işini kaybetti. Böylece yavaş yavaş, en az cesarete sahip olan ve sıradan bir şirketteki gibi, tam da bu nedenle seçilmiş kişileri toplamaya başlarsınız.

Çalışan acil bir durumu engellemek için orada bulunsa da, bir plan değişikliği olursa donakalır. Bu felç hali, sorumluluk dağılımının ciddi bir derişime neden olması yüzünden meydana gelebilir, ama burada bir başka ölçek sorunu var.

Vietnam Savaşı'nın sonucunu gördük. O dönemde çoğu kişi (bir şekilde) bazı eylem planlarının saçma olduğuna inanıyordu, ama devam etmek durmaktan daha kolaydı; devam etmenin neden durmaktan daha iyi olduğunu açıklayabilmek için bir hikâye uydurmak her zaman kolaydır (şimdilerde "bilişsel uyum" adı verilen eski ekşi üzüm hikâyesi). Aynı soruna ABD'nin Suudi Arabistan'a karşı tutumunda da tanık olduk. Dünya Ticaret Merkezi'ne yapılan (saldırganlardan çoğunun Suudi vatandaşı olduğu) saldırıdan beri, bu tarafsız krallıktan birinin meselede –bir şekilde– parmağı olduğu açıklık kazandı. Ama petrolün kesilmesinden korkan bürokratların hiçbiri doğru kararı vermedi; aksine, anlamsız Irak işgali desteklendi, çünkü daha kolay görünüyordu.

2001'den bu yana İslamcı teröristlerle mücadele politikası, nazikçe ifade etmek gerekirse, odadaki fili gözden kaçırmak oldu, belirtileri tedavi edip hastalığı tamamen ıskalamak gibi bir şey. Politika yapanlar ve yavaş düşünen bürokratlar ahmakça terörizmin köklerini göz ardı ederek büyümesine izin verdiler, çünkü ülke için en uygunu bu olsa bile, kendi işleri için öyle değildi. Böylece bir nesli kaybettik: 11 Eylül'den sonra gramer eğitimi görmek için ("müttefiğimiz") Suudi Arabistan'a giden biri, şimdi Selefi şiddetine inanıp onu desteklemek üzere beyni yıkanan, dolayısıyla ona para sağlamaya teşvik edilen bir yetişkin oldu. Daha da kötüsü Vahabiler, petrol gelirleri sayesinde, medreseleriyle Doğu ve Batı Asyalıların beynini yıkamayı hızlandırdılar. Irak'ı işgal etmek ya da "Cihatçı John"u ve öteki bireysel teröristleri havaya uçurmak, böylece bu aracıların çoğalmasına neden olmak yerine, sorunların kaynağına odaklanmak daha iyi olurdu: Vahabi/

Selefi eğitim ve bir Şiinin ya da Yezidinin ya da Hristiyanın sapkın bir kişi olduğu yönündeki hoşgörüsüz inançların teşviki. Ama, tekrar ediyorum bu, bir iş tanımı olan bir dizi bürokratın verebileceği bir karar değildir.

Aynı şey 2009 yılında bankalarda da yaşandı. Önsöz 1'de, Obama yönetiminin Bob Rubin tarzı risk transferinde suç ortağı olduğunu söylemiştim. Tekneyi sarsmaktan ve kafadarlarını yalanlamaktan korktuklarına dair yeterince delil var elimizde.

Bu politikaları karar verenlerin yıllık "iş değerlendirmeleri"nin yerini alacak elini taşın altına koyma politikalarıyla karşılaştırırsanız, gözünüzde farklı bir dünya canlandırırsınız.

BUNDAN SONRA

Şimdi, o kadar özgür olmayan özgür kişinin Aşil topuğundan söz edelim.

Sizin Adınıza Başkalarının Elini Taşını Altına Koyması

Nasıl ihbarcı olunur – James Bond bir Cizvit rahip değil, bekâr biridir – Profesör Moriarty ve Sherloch Holmes da öyledir – Halka İlişkiler Firması Ketchum'daki toplam zekâ – Teröristlerin elini taşın altına koymak

BİR İPOTEK VE İKİ KEDİ

Topluma (şimdiye kadar) gizli bir zarar veren, kanserojen bir özelliği saklayarak (henüz) tam olarak görülebilir olmayan bir etki sonucu binlerce kişiyi öldüren bir şirkette çalıştığınızı düşünün. Halkı uyarabilir, ama otomatik olarak işinizi kaybedersiniz. Şirketin kötü niyetli bilim insanlarının sizi yalanlayarak daha fazla aşağılanmanıza sebep olma riski de vardır. Monsanto sözcülerinin Fransız bilim adamı Gilles-Eric Seralini'ye yaptıklarından, kara çalma davasını kazanana dek adamın bilimsel topluluk içinde itibarını yitirerek adeta cüzamlı gibi yaşadığından haberdarsınız. Haber gelir gider ve en sonunda göz ardı edilebilirsiniz. Sonuçta öcünüzü alsanız bile, şirket sözcülerinin kopardığı yaygara arasından gerçeğin ortaya çıkmasının zaman alabileceğini gösteren ihbarcıların hikâyesini biliyorsunuz. Bu arada bedeli siz ödeyeceksiniz. Aleyhinizde yürütülen bir karalama kampanyası başka bir iş bulma umudunuzu yok edecek.

Dokuz çocuğunuz, hasta bir ebeveyniniz var ve bir tavır almanızın sonucunda, çocuklarınızın geleceği tehlikeye dü-

şebilir. Üniversite umutları havaya uçacak, belki karınlarını gereğince doyurmakta bile sorun yaşayacaksınız. Topluma ve kendi soyunuza karşı sorumluluğunuz arasında ciddi bir çatışma içindesiniz. Suçun bir parçası olduğunuzu hissediyorsunuz ve bir şey yapmadığınız sürece bir ajansınız: şirketin gizli zehirlemesinden binlerce insan ölüyor. Ahlaka uygun davranmanın *başkaları için* maliyeti son derece yüksektir.

Spectre adlı James Bond filminde, ajan Bond, İngiliz istihbarat servisini yöneticileri de dahil olmak üzere ele geçiren karanlık güçlerin kumpasına karşı –kendi başına, muhbir gibi– mücadele ederken bulur kendini. Yeni lüks arabayı ve diğer ıvır zıvırı ona hazırlamış olan Q, kumpasa karşı yardımcı olması istendiğinde, "Bir ipotek borcum ve iki kedim var," der, şaka olarak elbette, çünkü sonuçta kötü adamlarla savaşmak için iki kedisinin hayatını riske atar.

Toplum azizlerin ve manevi kahramanların bekâr olmasından hoşlanır, böylece aile baskılarına ve çocuklarının karnını doyurmak için ahlak anlayışlarından ödün verme gereğinin yarattığı ikileme maruz kalmazlar. Oldukça soyut bir şey olan bütün insanlık, onların ailesi haline gelir. Bazı şehitler, örneğin Sokrates (yetmişlerinde olmasına rağmen) iki küçük çocuk sahibi olmuş ve onlara zarar verme pahasına ikilemi çözmüştür.* Çoğu kişi bunu yapamaz.

Aile reislerinin korunmasızlığı tarihte epeyce işlenmiştir. Samurailer Edo'daki ailelerini rehin bırakmak, böylece yetkililere hükümdarlara karşı tavır almayacaklarına dair güvence vermek zorunda kalmışlardı. Romalılar ve Hunlar daimi "ziyaretçileri", her iki taraftan hükümdarların, yabancı ülkenin

* Platon'un *Apologya'*sında, Sokrates adam gibi davranır: "Ben, Efendim, bir aile sahibiyim, ve 'odundan ya da taştan' değil," –bu yine Homeros'un bir ifadesidir– "insanoğullarından doğdum, benim de bir ailem ve oğullarım var, üçü de Atinalı, biri şimdiden ergenlik çağında, ikisi ise henüz çocuk. Ama yine de herhangi birini buraya getirerek beni temize çıkarmanız için size yalvarmayacağım.

sarayında bir çeşit yaldızlı tutsaklık içinde büyüyen çocuklarını değiş tokuş etmeyi âdet edinmişlerdi.

Osmanlılar, bebekken Hristiyan ailelerden koparılmış ve hiç evlenmemiş olan yeniçerilere bel bağlardı. Bunlar, aileleri olmadığından (ya da ilk aileleriyle bağlantıları kesildiğinden), padişaha tümüyle sadık kalırlardı.

Büyük şirketlerin aile sahibi kişileri tercih ettiği sır değildir; dezavantajlı riskleri olan kişilere, özellikle de büyük bir ipotek altında boğuldukları sırada daha kolay sahip olunduğu da sır değildir.

Sherlock Holmes ya da James Bond gibi en kurgusal kahramanlarsa elbette, örneğin hain profesör Moriarty'nin hedefi olabilecek bir ailenin yükünü üstlenmezler.

Bir adım ileri gidelim.

Ahlaklı seçimler yapmak için özel (arkadaşlar, aile) ile genel arasında ikilem yaşayamazsınız.

Bekârlık, erkekleri böylesi bir kahramanlık yapmaya zorlayan bir güçtü: örneğin çok eski asi Esseniler tarikatının üyeleri bekârdı. Dolayısıyla tanımları gereği üremediler; tarikatlarının mutasyona uğrayıp günümüzde Hristiyanlık olarak bilinen şeyle birleştiğini dikkate almazsak tabii. Bekâr olma zorunluluğu isyancı amaçlarda yararlı olabilir, ama tarikatınızı çağlar boyunca çoğaltmanın en iyi yolu değildir.

Mali bağımsızlık ahlaki ikilemleri çözmenin bir başka yoludur, ama böylesi bir bağımsızlığın doğrulanması zordur: görünüşte bağımsız kişilerin birçoğu her zaman bağımsız değildir. Aristoteles'in zamanında, bağımsız gelire sahip bir insan vicdanının sesini dinlemekte özgürdü, modern zamanlarda ise bu artık o kadar yaygın değil.

Entelektüel ve manevi özgürlük sizin adınıza başkalarının elini taşın altına koymamasını gerektirir, özgürlüklerin bu

kadar ender olmasının nedeni de budur. Aktivist Ralph Nader'i, büyük motor şirketlerinin hedefi olduğu sırada, 2,2 çocuk ve bir köpekten oluşan bir aile yetiştirirken hayal etmem mümkün değil.

Ama bekârlık da, mali özgürlük de, birazdan göreceğimiz üzere, insana koşulsuz bir bağışıklık kazandırmaz.

GİZLİ SAVUNMASIZLIKLAR BULMAK

Şimdiye kadar bekârlık şartının, toplumun geleneksel olarak, bir kişinin eylemleri yüzünden topluluğun bir tabakasını üstü kapalı olarak cezalandırdığının yeterli bir delili olduğunu gördük. Bu asla açık şekilde yapılmaz: kimse "büyük kimyasal tarım şirketlerini eleştirdiğin için aileni cezalandıracağım," demez, yine de Noel ağacının dibindeki armağanların azaldığını ya da buzdolabındaki yiyeceklerin kalitesinin bozulduğunu görme tehlikesi doğduğunda, pratikte olan budur.

Benim *lanet olası param* var, bu yüzden tam anlamıyla bağımsız gibi görünüyorum (gerçi bağımsızlığımın mali durumumla ilişkili olmadığına eminim). Ama eylemlerimden etkilenebilecek önem verdiğim insanlar da var ve bana zarar vermek isteyenler onların peşine düşmek isteyebilirler. Büyük Tarım Şirketleri tarafından bana karşı yürütülen kampanyada, halkla ilişkiler firmaları (genetiği değiştirilmiş organizmaların riski konusunda kuşkucu kişilerin itibarını sarsmak için tutulanlar) geçim kaynağımı tehdit edemediler. Beni "bilim karşıtı" olarak da yaftalayamadılar (cephaneliklerinin temel parçası), çünkü teknik dille ifade edilen bilimde öteden beri olasılığa dayalı kesinliği savunuyorum ve düşüncelerimi anlayan milyonlarca okuyucum var. Artık bunun için biraz geç kalındı. Aslına bakılırsa, yazdıklarımdan gelişigüzel seçilmiş ve bağlamından çıkarılmış bazı pasajlar ile yeni çağ gurusu Deepak Chopra'nınkiler arasında benzerlikler kurarak, bazı kişilerin Chopra'nın bir mantıkçı olmasından kuş-

kulanmasına neden oldular, Wittgenstein cetvelinin bir uyarlaması: *bir masayı cetvelle ölçerken, cetveli mi ölçerim yoksa masayı mı?* Zoraki karşılaştırmalar yorumlanandan çok yorumlayanı gözden düşürebilir.

Sonuçta bu halkla ilişkiler firmaları, New York Üniversitesi'nin elemanlarını e-maillere boğmak için sosyal ağları kullanarak taciz yoluna başvurdular; buna savunmasız bir asistanı ve yalnızca çeyrek dönem orada bulunduğum için üniversitede çalıştığımdan habersiz olan insanları bezdirmek de dahildi. Sizi canınızın yanacağı *sandıkları* yerden vurmaya dayanan bu yöntem, dolaylı olarak, çevrenizdeki sizden daha savunmasız insanları vurmak anlamına gelir. General Motors, (ürünlerindeki kusurları açığa çıkaran) Ralph Nader aleyhindeki kampanyada, onu durdurmak arzusuyla, nereden telefon edildiğini saptamanın zor olduğu bir dönemde, annesi Rose Nader'i sabahın üçünde arayarak taciz etmişti. Belli ki amaç, kendi annesine zarar vermekten suçluluk duymasını sağlamaktı. Sonradan Rose Nader'in bizzat aktivist olduğu ve bu aramalarla gururunun okşandığı ortaya çıktı (en azından mücadelenin dışında bırakılmamıştı).

Ben ayrıcalıklıyım, çünkü büyük tarım şirketlerinden başka düşmanlarım da var. Birkaç yıl önce, Lübnan'daki bir üniversite bana fahri doktorluk teklif etti. Onurları (öncelikle) törenlerde çok sıkıldığım için reddetme alışkanlığıma ters düşecek şekilde, saygıyla kabul ettim. Ayrıca deneyimlerime göre, fahri doktorluklar toplayan kişiler genellikle hiyerarşinin farkındadır ve ben, neden bir heykeli olmadığının sorulmasını, neden olduğunun sorulmasına tercih eden Cato'nun buyruğuna uyarım. Üniversite personeli otomatik olarak, aleyhimde konuşanların, öğrenciler arasındaki Selefi taraftarlarının ve Şii İslamı heyecanla savunmama ve Lübnan'ı somut bir biçimde ait olduğu Doğu Akdenizli, Greko-Romen dünyaya yeniden kavuşturarak, Arabizm denilen o feci ve

kurmaca yapıdan uzaklaştırma arzuma gıcık olan insanların hedefi haline geldi. Açıkçası, üniversitelerin dekan ve başkanları bağımsız insanlardan ve zayıf noktayı bulmayı bilen hayvanlardan çok daha savunmasızdırlar. Azınlık kuralına göre gereken tek şey, bütün bir kurumu korkutmak için insanları sindiren türde ("ırkçı" gibi) yersiz moda sözcükler kullanan az sayıda aşağılayıcıdır. Kurumlar çalışanlardan oluşur; hassas, itibarının bilincinde olan çalışanlardan. Selefilik bir ırk değil, siyasi bir hareket ve suç örgütüdür, gelgelelim insanlar ırkçı olarak etiketlenmekten öylesine korkarlar ki, mantıklı düşünme melekelerini yitirirler. Ama sonunda aşağılayıcıların çabaları boşuna oldu: bir yandan kimse bana zarar veremez; öte yandan üniversitenin bir onurun geri çekilmesinden kaybedeceği şeyler, Pan Arabistler ve Selefilerin tacizine kıyasla daha fazla olacaktır.

Sizinle ilişkisi olan savunmasız kişilerin peşine düşmeye dayanan bu yöntemler sonuçta etkisizdir. Bir kere, nefret uyandıran insanlar (ve Selefi taraftarları) genelde kalın kafalıdırlar, yalnızca kitleler halinde hareket eden insanlar da öyle. Ayrıca, meslek olarak karalama kampanyalarına girişen kişiler, diğer her şeyde –dolayısıyla bu işte de– ister istemez yetersizdirler, endüstrinin ahlaki gerginlikler yaratabilecek işe yaramaz insanlarla dolu olmasının nedeni de budur. İşini bilen, şehir yaşamına uyum sağlamış ya da akademik açıdan yetenekli lise arkadaşlarınızdan herhangi biri, hayalinin ihbarcıları lekelemekte dünya çapında bir uzman haline gelmek olduğunu açıkladı mı hiç? Hatta lobici veya halkla ilişkiler uzmanı olarak çalışmak olduğunu? Bu işler başka alanlarda her zaman başarısızlık göstergesidir.

Ayrıca:

Çatışmalardan korunmak için dost edinmemeniz gerekir.

İşte bu yüzden Cleon'un görevde olduğu sırada tüm dostluklarından vazgeçtiği söylenir.

Şimdiye dek bireyle topluluk arasındaki bağın safça yorumlanamayacak kadar bulanık olduğunu gördük. O halde şimdi zarara karşı bağışıklığı olduğunu sanan teröristin durumunu inceleyelim.

İNTİHAR BOMBACISININ ELİNİ TAŞIN ALTINA KOYMASI NASIL SAĞLANIR

Bir bireyin işlediği suçlar için ailesi cezalandırılabilir mi? Kutsal kitaptaki metinler kendileriyle çelişirler – Eski Ahit'te hem evet hem de hayır yanıtını bulabilirsiniz. *Mısır'dan Çıkış* ve *Sayılar*, Tanrı'yı "babaların günahlarının hesabını üçüncü ya da dördüncü kuşaklara kadar çocuklardan sorarken" gösterir. *Tesniye* bir ayrım yapar: "Babalar çocukları yüzünden, çocuklar da babaları yüzünden öldürülmeyecektir. Her biri kendi günahından dolayı öldürülecektir." Günümüzde bile bu soru tam olarak çözülmemiştir, yanıtı da açık değildir. Anne-babalarınızın borçlarından siz sorumlu değilsiniz, ama Alman vergi mükellefleri hâlâ büyük ya da büyük-büyük babalarının işlediği suçlar için savaş tazminatlarından sorumlu tutuluyor. Hatta eski zamanlarda, borç kuşaktan kuşağa aktarılan bir yük olduğunda bile yanıt açık değildi: Borç affıyla, belli aralıklarla geçmişe (tam anlamıyla) sünger çekmeye dayanan bir dengeleme mekanizması vardı.

Ancak terörizm örneğinde yanıt açıktır. Kural şu olmalıdır: *Sen sözde dokunulmazlığınla benim ailemi öldürüyorsun; ben de buna karşılık senin ailene dolaylı bir bedel ödeteceğim*. Dolaylı sorumluluk uygar bir toplumun standart suç ve ceza metodolojisinde yer almaz, ama (masumları tehdit eden) teröristlerle yüzleşmek de standart değildir. Tarihte bir suçun

failinin, tamamen asimetrik bir kazanç ve ölümün kendisinden avantaj elde ettiği bir duruma ender rastlarız.*

Hammurabi yasalarında aslında sorumluluğu kuşaktan kuşağa aktaran böyle bir madde bulunur. Etrafı Korelilerin selfi çubuklarıyla çevrili aynı bazalt dikilitaşta şu yazı okunabilir: "Mimar bir ev inşa ederse ve bu ev kısa sürede yıkılarak sahibinin en büyük oğlunun ölümüne neden olursa, mimarın en büyük oğlu öldürülecektir." Birey, bugün anladığımız şekliyle bağımsız bir birim olarak mevcut değildi; aile vardı.

Çingenelerin, dışarıdan bakanların uzunca bir süre anlayamadıkları kuralları vardır; genel halk İspanyol çingenesi kabileler arasındaki karanlık bir töreyi muhtemelen ancak *Vengo* filminde (2000) keşfetmiştir: Bir aile üyesinin bir başka aileden birini öldürmesi durumunda, katilin birinci dereceden bir akrabası kurbanın ailesine teslim edilecektir.

Cihat teröründe karşılaştığımız olağandışı sorun, gerçek bir riski olmadan, yani elini taşın altına koymadan çok sayıda kişiyi öldürmeye hazır olan, aldatılmış bir insan karşısında tamamen savunmasız olmamızdır. Kuzey Fenike'de Aleviler, halka açık bir yerde devreye sokabilecekleri bomba yüklü ceketler giyen Selefiler tarafından dehşete düşürülüyor. Bombayı patlatmadan "yakalanmaları" neredeyse imkânsız. Onları görür görmez öldürmek yanlış artılara götürür, ama yanlış eksileri göze alamayız. Sonuç olarak, patlamanın en az zararlı olacağı yerlerde gördükleri bombacıları köşeye kıstırıp "etrafını saran" özel vatandaş örneklerimiz var. Bu bir çeşit karşı-intihar girişimidir.

Diğer adalet yöntemleri başarısız olduğunda, duygusal bir tepkiye değil de caydırıcı olması için olaydan önce ana hat-

* Rivayete göre, teröristler cennete gittiklerini ve orada kapı komşularına benzeyen bakirelerle karşılaşacaklarını düşünürler. Bu tam olarak doğru değildir: birçoğunun aradığı kahramanca bir ölüm ya da arkadaşlarını etkilemektir. Kahraman olma arzusu insanı kör edebilir.

larıyla iyi tanımlanmış bir adalet yöntemine dayalı olması koşuluyla, topluluk tarafından belirlenmiş bir ceza sistemine başvurulabilir. Belli bir toplulukta avantaj sayılan bir şey uğruna kendini feda eden kişinin bir caydırıcıya ihtiyacı vardır; dolayısıyla bu, başka yöntemler olmadığında elini taşın altına koymanın bir şeklidir. Ve taşın altındaki el gözle görülebilir: o topluluğun kendisi.

İntihar teröristlerini kontrol altına almak için bize kalan tek yol, tam da kendini havaya uçurmanın ne en kötü durum senaryosu ne de son senaryo olduğuna onları ikna etmektir. Ailelerine ve sevdiklerine mali bir yük dayatmak –tıpkı Almanların hâlâ savaş suçlarının karşılığını ödemeleri gibi– eylemlerinin sonuçlarını anında görmelerini sağlayacaktır. Ceza gerçek bir caydırıcı olacak şekilde ayarlanmalı, söz konusu ailelere bir kahramanlık ya da şehitlik duygusu yaşatmamalıdır.

Ama suçun bir birimden, bir bireyden, bir başkasına, topluluğa aktarılması fikri benim midemi bulandırır. Kendimi kötü hissetmediğim şeyse, terör eylemlerine girişen faillerin ailelerinin bu eylemlerden yarar sağlamalarının engellenmesidir; birçok terörist grup intihar bombacılarının ailelerini ödüllendirmektedir, bu uygulama herhangi bir ahlaki ikilem olmaksızın güvenli bir biçimde sona erdirilebilir.

BUNDAN SONRA

Son iki bölümde bağımlılığın iyi ve kötü yanlarını ve elini taşın altına koymanın özgürlüğümüz üzerindeki kısıtlamalarını inceledik. Şimdi, risk almanın verdiği (olumlu) duygulara bakalım.

5. KİTAP

HAYATTA OLMAK
BAZI RİSKLER ALMAK DEMEKTİR

Simülasyon Makinesinde Yaşam

Borges ve Proust okurken nasıl giyinmek gerekir – Bir buz kıracağıyla ikna etmenin pek çok yolu vardır – Tartışmacı piskoposların meclisleri – Theosis – Neden Trump kazanacak (aslında kazandı da)

Bir keresinde bir akşam yemeğine davet edilmiş ve büyük bir yuvarlak masada, David adlı kibar bir tipin karşısına oturmuştum. Ev sahibi Edgar C. adında bir fizikçiydi, bir çeşit edebiyat kulübü olan kendi New York kulübünde, David dışında neredeyse herkes Borges ve Proust okuyan, Borges ve Proust okuyucusu olarak tanınmak isteyen, ya da sadece Borges ve Proust okuyan kişilerle vakit geçirmekten hoşlanan insanlar gibi giyinmişti (fitilli kadife, fular, süet ayakkabı, ya da sadece iş takımı). David ise Borges ve Proust okuyan kişilerin bir araya geldiklerinde belli bir şekilde giyinmeleri gerektiğini bilmeyen biri gibi giyinmişti. Yemek sırasında bir noktada David, beklenmedik bir biçimde bir buz kıracağı çıkardı ve eline sapladı. Adamın hayatını neyle kazandığına dair en ufak bir fikrim yoktu, Edgar'ın hobi olarak sihirle ilgilendiğinden de habersizdim. Sonunda söz konusu David'in bir sihirbaz olduğu (adı David Blaine) ve çok da ünlü olduğu anlaşıldı.

Sihirbazlar hakkında çok az şey biliyor, her şeyin göz yanılsamasından ibaret olduğunu sanıyordum –Önsöz 2'de bahsettiğimiz, mühendisliği ters mühendislikten daha kolay hale getiren merkezî ters problem. Ama davetin sonunda bir

şey beni çok şaşırttı. David vestiyerin yanında durmuş, elinden akan kan damlalarını bir mendille siliyordu.

Yani adam buz kıracağını gerçekten –getirdiği bütün risklerle birlikte– eline saplamıştı. Birden gözümde başka biri oluverdi. Artık gerçekti. Risk almıştı. Elini taşın altına koymuştu.

Birkaç ay sonra onunla tekrar karşılaştım, tokalaşmaya çalışırken, buz kıracağının elini delip geçtiği yerde bir yara izi fark ettim.

HZ. İSA RİSK ALAN BİRİYDİ

Bu, en sonunda şu Teslis [baba, oğul ve kutsal ruh] işini anlamamı sağladı. Hristiyan dini, Kadıköy, İznik ve diğer ekümen konsilleri ile tartışmacı piskoposların ruhani meclislerinde sürekli Hz. İsa'nın ikili doğası üzerinde dururdu. Tanrı tanrı olsaydı, İsa da herhangi bir başka peygamber gibi, İslam'ın onu, Museviliğin de Hz. İbrahim'i gördüğü şekilde insan olsaydı, teolojik açıdan daha basit olurdu. Ama hayır, hem insan hem tanrı olmak zorundaydı; bu ikilik o kadar önemli ki her türlü tasfiye çabasına rağmen sürekli geri geldi: ikilik aynı özün (Ortodoksluk), aynı iradenin (Monotelitler), aynı doğanın (Monofizitler) paylaşılmasını sağlasa da sağlamasa da. Teslis, diğer tekranrıcıların Hristiyanlıkta çoktanrıcılık izleri görmesine ve İslami Devlet'in (IŞİD) eline düşen pek çok Hristiyanın kellesinin kesilmesine neden olan şeydir.

Görünüşe bakılırsa kilisenin kurucuları gerçekten taşın altında Hz. İsa'nın elinin olmasını istemişlerdi; gerçekten çarmıha gerilmiş, kendini feda etmiş ve ölümü deneyimlemişti. O, risk alan biriydi. Hikâyemiz açısından daha önemlisi, *başkaları uğruna* kendini feda etmişti. İnsanlıktan sıyrılmış bir tanrı elini böylesine taşın altına koyamaz, gerçekten acı çekemez (ya da eğer çekerse, insan doğası aşılanmış bir tanrının bu şekilde yeniden tanımlanması bizim savımızı destekler).

Çarmıhta gerçekten acı çekmemiş bir tanrı, el bileği kemikleri arasına bir buz kıracağı sapladıktan sonra gerçekten kanı akan birine değil, illüzyon gösterisi yapan bir sihirbaza benzer.

Ortodoks kilisesi daha da ileri giderek, insani tarafı aşağıya değil yukarıya taşır. Dördüncü yüzyıl piskokoposu İskenderiyeli Athanasius şöyle yazmıştır: "Hz. İsa *bizim* Tanrılaşabilmemiz için insan şekline girdi" (vurgu bana ait). Biz ölümlülerin Tanrı'ya erişip onunla birleşmemizi, ilahi olana katılabilmek için onun parçası haline gelmemizi sağlayabilecek olan tam da İsa'nın insan kişiliğidir. Bu birleşmeye *theosis* adı verilir. Hz. İsa'nın insan doğası, ilahi olanı hepimiz için mümkün kılar.*

PASCAL'IN BAHSİ

Bu argüman (gerçek yaşamın risk almak olduğu) Pascal'ın bahsinin teolojik zaafını ortaya koymaktadır; buna göre yaratana inanmanın, onun gerçekten var olması durumunda olumlu bir karşılığı vardır, var olmaması durumundaysa olumsuz bir karşılığı yoktur. Dolayısıyla bahis, özgür bir seçenek olarak Tanrı'ya inanmak olacaktır. Ama özgür seçenek yoktur. Bu fikri mantıklı sonuna kadar izlerseniz, elini taşın altına koymayan bir din önerdiğini, dini salt akademik ve steril bir faaliyet haline getirdiğini görürsünüz. Ama Hz. İsa için geçerli olan, öteki inananlar için de geçerli olmalıdır. Geleneksel olarak, elini taşın altına koymayan bir din olmadığını göreceğiz.

---

* Tanrı'nın oğlu bizim doğamızı paylaşır, öyleyse biz de onunkini paylaşabiliriz; o bizi kendi içinde barındırdığından, biz de onu içimizde barındırabiliriz." – Chrysostom

MATRİS

Filozoflar, eşit derecede tartışmacı ama çok daha görmüş geçirmiş olan (ve daha renkli giyinen) piskoposların aksine, işin özünü *deneyim makinesi* düşünce deneyleriyle anlamazlar. Yöntem şöyledir: Kısaca bir aygıtın içine oturursunuz ve bir teknisyen beyninize birkaç kablo bağlar, sonrasında bir "deneyim" yaşarsınız. Tam olarak sanki bir olay gerçekleşmiş gibi hissedersiniz, ne var ki her şey sanal gerçeklikte olup bitmiştir; tamamen zihinseldir. Ne yazık ki böyle bir deneyim asla gerçeğiyle aynı kategoriye girmez –yalnızca hiç risk almamış akademik bir filozof böylesi bir anlamsızlığa inanabilir. Niye?

Çünkü tekrar ediyorum, yaşam fedakârlık ve risk almaktır ve birincisinden hafif bir miktar içermeyen hiçbir şey, ikincisini yerine getirme zorunluluğu altında, yaşam diyebileceğimiz şeye yakın değildir. Bir serüvenden gelen, onarılabilir, hatta potansiyel olarak onarılamaz gerçek zararı olan bir riske girmezseniz, bu bir serüven değildir.

Bu savımız –gerçek olanın tehlike gerektirdiği– sizi zihin-beden sorunuyla ilgili güzelliklere götürebilir, ama yerel filozofunuza bunu söylemeyin.

Şimdi, şöyle itiraz edilebilir: Bir kez makinenin içine girdiğinizde, elinizi taşın altına koyduğunuza *inanabilir* ve acılarla sonuçları, gerçek zararı yaşıyormuş gibi hissedebilirsiniz. Ama bu bir kez içeriden yaşanır, dışarıdan değil ve tersine çevrilemez zarar riski, uzayıp giden ve zamanın tek bir yönde akmasına sebep olan şeyler yoktur. Rüyanın gerçek olmamasının nedeni, bir Çin gökdeleninden düşerken aniden uyandığınızda yaşamın devam etmesi ve bir *emici bariyer* olmamasıdır; 19. Bölümde, bildiğim en güçlü kavram olan *ergodiklik* ile birlikte etraflıca bahsedeceğimiz tersine çevrilemez halin matematiksel adıdır bu.

Şimdi, gözle görülür kusurların sinyal veren yararlarına bakalım.

DONALD

Genellikle televizyonu sesini kapatarak izlerim. Donald Trump'ı Cumhuriyetçi partinin başkanlık ön seçimlerinde öteki adayların yanında dikilirken gördüğümde, ne söylemiş ya da yapmış olursa olsun, sürecin o aşamasını kazanacağına emin oldum. Aslında bunun *nedeni*, gözle görülür kusurlarının olmasıydı. Niye? Çünkü gerçekti ve halk –bir sonraki bölümde sunacağımız cansız, risk almayan analistlerden değil, genellikle risk alan insanlardan oluşan halk– her zaman eline bir buz kırıcı sapladıktan sonra kanı akan birine oy verir, kanı akmayana değil. Trump'ın başarısız bir girişimci olduğuna ilişkin hikâyeler, doğru olsalar bile, aslında şu savı destekler: başarısız olsa da gerçek bir insan, başarılı ama gerçek olmayan birine tercih edilir, çünkü lekeler, yara izleri ve karakter kusurları bir insanla bir hayalet arasındaki mesafeyi artırır.*

Yara izleri taşın altındaki elin işaretidir.

Ve

İnsanlar ön büro ile arka büro operatörleri arasındaki farkı tespit edebilirler.

BUNDAN SONRA

Bitirmeden önce, biraz Şişko Tony bilgeliği edinelim: her zaman konuşmak yerine eyleme geçin. Ve eylemi konuşma-

* Trump'ın kendini alışılmadık bir şekilde ifade etmiş olmasının bile, daha önce bir patronu, ikna edilecek, etkilenecek ya da onay alınacak bir yöneticisi olmadığına işaret ettiğini fark ettim: istihdam edilmiş insanlar sözcük seçimlerinde daha dikkatlidirler.

nın önüne koyun. Çünkü sonuçta her zaman *konuşmadan eyleme geçmek, eyleme geçmeden konuşmaktan üstündür*.

Aksi takdirde bir sonraki bölümde ele alacağımız (umarım birçok "entelektüeli" rencide edecek) kişiye benzersiniz, modern zamanların sinsi hastalığı: ön büro elemanları (iş üretenler) gibi davranan arka büro elemanları (yani, destek kadrosu).

Entelektüel Ama Budala

Elini taşın altına koymayan insanlar – Lipit fobisi – Bir profesöre halter kaldırmayı öğretmek

2014'ten 2018'e, Hindistan'dan İngiltere'ye, ABD'ye kadar tüm dünyada gördüğümüz, elini taşın altına koymadan politikayı belirleyen "üst düzey görevliler"in ve içeriden bilgilendirilen gazetecilerin yakın çevresine, şu bizlere 1) ne yapacağımızı, 2) ne yiyeceğimizi, 3) nasıl konuşacağımızı, 4) nasıl düşüneceğimizi ve … 5) kime oy vereceğimizi söyleyen, bir Ivy League üniversitesinde, Oxford'da, Cambridge'da ya da isimlerinden dolaylı seçilen benzeri yerlerde eğitim görmüş yarı entelektüel uzmanlar sınıfına karşı isyandı.

BURNUNUN UCUNU GÖREMEYENLER

Ama sorun, körü takip eden tek gözlü sorunudur: bu kendinden menkul "entelijansiya"nın üyeleri, burunlarının ucunu göremezler, yani zekâyı tanımlayabilecek kadar zeki değildirler, bu yüzden döngüselliklerin içine düşerler; başlıca becerileri, kendileri gibi kişiler tarafından yazılan sınavları geçebilmeleri ya da kendileri gibi kişiler tarafından okunan makaleler yazabilmeleridir. İçimizden bazıları –şişko Tony değil– onların birbirini izleyen yetersizliklerine karşı kördür. Tekrarlanma oranı %40'ın altında olan psikoloji araştırmaları, beslenmede otuz yıllık yağ fobisini tersine çeviren diyet tavsiyeleri, makroekonomi ve (girift bir devasa sözcük ağında tutsak olmuş) bilimsel açıdan astrolojiden daha kötü

finans ekonomisi (*Incerto* okuyucusu bunu *Aldatıcı Rastlantısallı*k'tan beri biliyor), finansal riskten Merkez Bankası'nın patronu kadar habersiz olan Bernanke'nin (2010'da) yeniden atanması ve en iyi ihtimalle ancak üçte bir oranında çoğaltılan eczacılık deneyleri yüzünden, insanlar atalarından kalma sezgilerine güvenip, bu politikayı belirleyen ahmaklardan daha iyi bir geçmiş performansa sahip büyükannelerine (ya da Montaigne'e ve bu tür filtrelenmiş klasik bilgiye) kulak vermeye tam anlamıyla hak kazandılar.

BİLİM VE BİLİMCİLİK

Gerçekten de, yaşamlarımızı yönlendirme yetkisine sahip olduğunu sanan bu akademik-bürokratların, ister tıbbi istatistik alanında olsun ister politikada, kesin görüşe bile sahip olmadıkları görülebilir. Bilimi *bilimcilikten* ayırt edemezler; hatta *bilimcilik* onlara gerçek bilimden daha bilimsel görünür. Örneğin şunu göstermek kolaydır: Cass Sunstein ve Richard Thaler gibi tiplerin –bizi belli bir davranışa sürüklemek isteyen kişilerin– "rasyonel" ya "irrasyonel" olarak sınıflandıracakları şeyler (ya da arzulanan veya önerilen protokolden sapmaya işaret eden bu tür kategoriler) büyük ölçüde, olasılık teorisini yanlış anlamalarından ve birinci dereceden modellerin kozmetik kullanımlarından kaynaklanmaktadır. Bütünü bileşenlerinin doğrusal kümelenmesiyle karıştırmaya da yatkındırlar; yani ayrı ayrı bireylere ilişkin anlayışımızın kitleleri ve piyasaları anlamamızı sağladığını ya da karıncalara ilişkin anlayışımızın karınca kolonilerini anlamamızı sağladığını düşünürler.

Entelektüel Ama Budala (EAB) modernitenin bir ürünü olduğundan, en azından 20. yüzyılın yarısından beri çoğalarak günümüzde zirvesine, elini taşın altına koymayan insanların kontrolü ele geçirdikleri noktaya ulaşmıştır. Çoğu ülkede, hükümetin rolü bir yüzyıl önce olduğunun beş ila on katı kadar-

dır (gayri safi yurtiçi hasıla yüzdesiyle). EAB, yaşamlarımızda her an her yerde mevcut gibi görünse de küçük bir azınlıktır ve uzmanlaşmış satış kanalları, *think tank*ler, medya ve üniversitenin sosyal bilimler bölümleri dışında nadiren görülür –insanların çoğu gerçek bir işe sahiptir ve EAB için çok fazla açık pozisyon yoktur, bu da sayılarının düşük olmasına rağmen nasıl bu kadar etkili olabildiklerini açıklar.

EAB, *kendi* anlayışının sınırlı olabileceğinin farkına bile varmadan, başkalarını kendisinin anlamadığı şeyler yapmalarından dolayı patolojikleştirir. İnsanların çıkarlarını gözeterek hareket etmeleri gerektiğini düşünür *ve* onların çıkarlarını bilir, özellikle de "taşralı" ya da Brexit lehine oy kullanmış olan İngilizcesi bozuk sınıftan iseler. Ayaktakımı kendilerine anlamlı gelen, ama ona öyle gelmeyen bir şey yaptığında, EAB onları "eğitimsizlikle" suçlar. Bizim genel olarak siyasi sürece katılım diye adlandırdığımız şeyi iki ayrı terimle adlandırır: EAB'ye uygun olduğunda "demokrasi", ayaktakımı EAB'nin tercihlerine aykırı bir şekilde oy kullanma cesaretini gösterdiğinde ise "popülizm". Zenginler *bir dolar, bir oy*'a; daha insancıl kişiler *bir insan, bir oy*'a; Monsanto *bir lobici, bir oy*'a inanırken, EAB yurtdışındaki seçkin okullara ve PhD'lere denk olan *bir Ivy League diploması, bir oy*'a inanır, çünkü kulüpte bunlara ihtiyaç vardır.

EAB, Nietzsche'nin *Bildungphilister* diye nitelendirdiği eğitimli kültürsüzdür. Çok bilgili olduğunu sanan az bilgiliden ve de beyin ameliyatı yapmaya karar veren berberden uzak durun.

EAB ayrıca doğal olarak bir safsatayı da tespit edemez.

ENTELEKTÜEL AMA KÜLTÜRSÜZ

EAB, kültürsüzlerin evrim, nörobirşey, bilişsel yanlılıklar ve kuantum mekaniği konusunda uyduruk bir konuşma yapmayı öğrenebilmeleri için tasarlanmış bir gazete olan *New*

Yorker'a abone olur. Asla sosyal medyada küfretmez. "Irkların eşitliği"nden ve "ekonomik eşitlik"ten söz eder, ama asla azınlıktan bir taksi şoförüyle içki içmez (yine, elini taşın altına koymaz, sesim kısılana kadar tekrar edeceğim, bu kavram EAB'ye tamamen yabancıdır). Modern EAB birden fazla TED konuşmasına katılmış ya da ikiden fazla TED konuşmasını YouTube'dan izlemiştir. Oyunu seçilebilir göründüğü için ya da böyle bir yuvarlak mantıkla Hillary Monsanto-Malmaison'dan yana kullanmakla kalmaz, ayrıca bunu yapmayan herkesin akıl hastası olduğunu savunur.

EAB, Yakındoğu'yu (eski Doğu Akdeniz bölgesini) Ortadoğu ile karıştır.

EAB'nin kitap rafında *Siyah Kuğu*'nun ilk ciltli baskısından bir nüsha vardır, ama delil yokluğunu yokluğun deliliyle karıştırır. GDO'ların "bilim" olduğuna, "teknolojilerinin" alışıldık besicilikle aynı risk kategorisinde bulunduğuna inanır.

Genel olarak, EAB birinci dereceden mantığı doğru anlar, ama ikinci dereceden (ya da daha yüksek) etkileri anlamaz, bu da onu karmaşık alanlarda tamamen yetersiz hale getirir.

EAB, geçmişte Stalincilik, Maoculuk, GDO'lar, Irak, Libya, Suriye, lobotomiler, kentsel planlama, düşük karbonhidratlı diyetler, spor makineleri, davranışçılık, trans-yağlar, Freudculuk, portfolyo teorisi, lineer regresyon, HFCS (Yüksek Früktozlu Mısır Şurubu), Gaussiancılık, Selefilik, dinamik stokastik denge modellemesi, konut projeleri, maraton koşusu, bencil genler, seçim tahmin modelleri, Bernie Madoff (batış öncesi) ve *p*-değerler gibi konularda yanılmıştır. Ama yine de mevcut pozisyonunun doğru olduğuna inanır.*

* Pareto'nun bu konudaki yorumları benimkilerden daha serttir.

ASLA RUSLARLA BİRLİKTE SARHOŞ OLMAMIŞTIR

EAB seyahat ayrıcalıkları elde etmek için bir kulübe üye olur; eğer sosyal bilimciyse, nasıl elde edildiklerini bilmeden istatistikler kullanır (Steven Pinker ve genel olarak sözde psikologlar gibi); Birleşik Krallık'tayken, edebiyat festivallerine katılır ve salatalıklı sandviçleri küçük ısırıklarla yer; biftekle kırmızı şarap içer (asla beyaz değil); eskiden yağlı beslenmenin zararlı olduğuna inanırdı, şimdi ise tam tersini savunur (her ikisinde de bilgi kaynağı aynıdır); statinler kullanır, çünkü doktoru öyle yapmasını söylemiştir; ergodikliği anlayamaz ve kendisine anlatıldığında çok geçmeden unutur; iş konuşurken bile eski İbranice sözcükler kullanmaz; bir dili konuşmadan önce gramer öğrenir; İngiltere kraliçesini tanıyan biriyle çalışmış bir kuzeni vardır; asla Frédéric Dard, Libanius Antiochus, Michael Oakeshott, John Gray, Ammianus Marcellinus, İbn-i Battuta, Saadia Gaon ya da Joseph de Maistre okumamıştır; asla Ruslarla birlikte sarhoş olmamıştır; asla kadehleri (ya da tercihan iskemleleri) kırmaya başladığı noktaya kadar içki içmez; Hekate ile Hekuba arasındaki farkı bile bilmez (Brooklyn dilinde bu, "shinola'dan bir b** anlamam" demektir); kimse elini taşın altına koymadığında "çakma entelektüel" ile "entelektüel" arasında bir fark olmadığını bilmez; son beş yıl içinde fizikle hiç ilgisi olmayan konuşmalarda en az iki kez kuantum mekaniğine değinmiştir.

EAB ilgisiz olayları tartışırken bilim felsefesinden moda sözcükler kullanmayı sever; belli bir problemi ele alırken iki ya da üç seviye fazla teoriktir.

SONUÇ OLARAK

Entelektüel Ama Budala, zaman içinde belli bir noktada sözlerinin ya da hareketlerinin itibarını nasıl etkilediğini anlar.

Ama çok daha kolay bir gösterge: halter bile kaldırmaz.*

DİPNOT

2016 başkanlık seçimlerinden önce yayınlanmış olan bu bölüme gelen tepkilerden, tipik EAB'nin, okurken, taşlama ile düz anlam arasında ayrım yapmakta zorlandığını keşfettim.

Şimdi, taşlamayı bırakıp, ana kitaba ve çooook yanlış anlaşılan ekonomik eşitsizlik konusuna dönüyoruz. EAB'lerce yanlış anlaşılan.

* EAB ayrıca, EAB'lerle ilgili bu eleştirinin "herkes budaladır" anlamına geldiğini düşünür, gruplarının, söylediğimiz gibi, küçük bir azınlığı temsil ettiğinin farkında bile değildir; ama hak etme duygusuna meydan okunmasından hoşlanmaz ve insanların geri kalanına aşağı muamelesi yapmasına rağmen, su hortumunun ters yöne dönmesinden de hoşlanmaz (Fransızların *arroseur arrosé*, yani sulanan sulayan dedikleri şey). Örneğin ekonomist ve sözde psikolog, tehlikeli GDO savunucusu uber dürtücü Cass Sunstein'ın ortağı, onun gibi kişilerin nüfusun %1'inden az, hatta %1'inin onda birinden de az olduğunu fark etmeyerek, bu yazıyı "Taleb adı verilmemiş çok fazla budala olmayan kişi yoktur" şeklinde yorumladı.

Eşitsizlik ve Taşın Altındaki El

Statik ve dinamik – İflas etmek ve çoğu kişi tarafından sevilmek – Piketty'nin eşitleri

EŞİTSİZLİĞE KARŞI EŞİTSİZLİK

Eşitsizlik iki türlüdür.

İlki insanların hoşgördüğü eşitsizliktir, kahraman sayılan insanlarınkine kıyasla, örneğin büyük bir artısı olduğunu kabullenmekte zorlanmadığımız Einstein, Michelangelo, ya da köşesine çekilmiş matematikçi Grisha Perelman ile karşılaştırmalı olarak kendi anlayışımız gibi. Girişimciler, sanatçılar, askerler, şarkıcı Bob Dylan, Sokrates, şu anda ünlü olan şef aşçı, itibarlı bir Roma İmparatoru, örneğin Marcus Aurelius –kısacası, insanın doğal olarak "hayranı" olabileceği kişiler için– geçerlidir bu. Onları taklit etmek, onlar gibi olmak isteyebilirsiniz, ama onlara içerlemezsiniz.

İkincisi, insanların katlanılmaz bulduğu eşitsizliktir, nedeniyse hedefin tıpkı size benzeyen biri gibi görünmesi, ancak sistemle oynaması ve rant araması, haklılığı kanıtlanmamış ayrıcalıklar elde etmesidir ve sizin önemsemeyeceğiniz bir şeye sahip olsa da (buna Rus kız arkadaşı da dahil olabilir), hayranı olmanız mümkün değildir. İkinci kategori bankacıları, zenginleşen bürokratları, iblis firma Monsanto'yu savunan eski senatörleri, sinek kaydı traşlı ve kravatlı baş yöneticileri ve televizyona çıkıp konuşarak aşırı büyük ikramiyeler kazanan başkanları kapsar. Onlara hiç imrenmezsiniz; şöh-

retlerine bozulursunuz ve pahalı, hatta yarı-pahalı arabaları içinizde acı bir duygu uyandırır. Kendinizi daha küçük hissetmenize neden olurlar.*

Zengin bir kölenin görüntüsünde uyumsuz bir şey olabilir.

Yazar Joan C. Williams, eğitici bir makalede, Amerikalı işçi sınıfının rol modeli olarak zenginlerden etkilendiğini açıklar; medyada birbirleriyle haberleşen, gerçek dünyadaki öznelerle nadiren iletişim kuran kişilerin, insanlara kuralcı bilgiler aktardıkları için anlamadıkları bir şeydir bu ("böyle düşünmek zorundadırlar"). Williams'ın alıntıladığı, *The Dignity of Working Men* (Çalışan İnsanların Ağırbaşlılığı) adlı kitabın yazarı Michèle Lamont, mavi yakalı Amerikalılarla sistematik görüşmeler yapmış ve yüksek ücretli profesyonellere içerlediklerini görmüştür, ama beklenmedik bir şekilde, zenginlere değil.

Amerikan halkının –aslında tüm halkların– yüksek maaşlı kişileri, daha doğrusu çok para kazanan çalışanları küçümsediği söylenebilir. Bu durum başka ülkelere de genellenebilir: birkaç yıl önce, bütün uluslar arasından İsviçreliler, yönetici maaşlarının üst sınırını asgari ücretin sabit bir katıyla kısıtlayan bir yasa için bir referandum düzenlediler. Yasa geçmedi, ama bunu düşünmüş olmaları oldukça anlamlıdır, çünkü aynı İsviçreliler, zengin girişimcilere ve başka yollardan ünlü olan kişilere belli bir saygı gösterirler.

Ayrıca zenginliğin rant arayışından, siyasi himayeden ya da düzenleme tuzağından geldiği ülkelerde zenginlik, sıfır toplamlı olarak görülür (okuyucuya hatırlatırım, güçlüler ve içeriden bilgilendirilenler yönetmeliği halkı dolandırmak, ya da bürokratik formaliteleri rekabeti dizginlemek için kulla-

* Rant arayışının yüksek olduğu ülkelerde, zenginliğin sıfır toplamlı bir şey olarak görüldüğünü fark ettim. Öte yandan, rant arayışı düşük ülkelerde (örneğin Obama yönetiminden önceki ABD'de) zenginlik, artı toplamlı, herkese kazanç sağlayan bir oyun gibi görülür.

nırlar).* Paul'den alınan Peter'a verililir. Zenginleşen biri, bunu başkaları pahasına yapar. ABD gibi, zenginliğin yıkımdan gelebileceği ülkelerde, zenginleşen birinin dolarları sizin cebinizden almadığını görmek kolaydır; hatta muhtemelen cebinize birkaç dolar da koyuyordur. Öte yandan eşitsizlik, tanımı gereği sıfır toplamlıdır.

Bu bölümde, insanların içerlediği –ya da içerlemesi gereken– şeyin, *elini taşın altına koymayan*, yani payına düşen riski üstlenmediği için kaidesinden düşme, gelir ya da zenginlik ayracından çıkma, aşevinin dışında kuyrukta bekleme olasılığına karşı bağışıklık kazanan tepedeki kişi olduğunu ileri süreceğim. Tekrar ediyorum, kendisi henüz başkanlığa adayken Donald Trump aleyhinde konuşanlar, yara izlerinin değerini risk almanın göstergesi olarak yanlış anlamakla kalmadılar, iflas olayının ve bir milyon dolara yakın kişisel kayıplarının reklamını yapmakla, insanların kendisine karşı besleyebilecekleri kini (ikinci eşitsizlik türü) ortadan kaldırdığını da fark edemediler. Bir milyon dolar kaybetmenin saygın bir yanı vardır, yeter ki kendi paranız söz konusu olsun.

Ayrıca, elini taşın altına koymayan biri –örneğin yararlar sağlayan ve hiçbir mali dezavantajı olmayan bir şirket yöneticisi (toplantılarda net olarak konuşan tip), her zaman şirketin sağlığını yansıtmayan bazı göstergelere göre ücret alır; bunları manipüle edebilir, riskleri gizleyebilir, ikramiyeyi cebine attıktan sonra köşesine çekilebilir (ya da gidip aynı şeyi başka bir şirkette yapabilir) ve hemen ardından ortaya çıkan sonuçlar için yerine geçen kişiyi suçlayabilir.

Süreç içinde, eşitsizliği yeniden tanımlayıp, bu kavramı daha sağlam temellere oturtacağız. Ama önce, statik ve dina-

* Karmaşık yönetmelikler bir önceki hükümet çalışanlarının, firmaların bizzat yarattıkları yönetmeliklerin etrafından dolanmalarına yardım edecek işler bulmasını sağlar.

mik yaklaşılar arasındaki farkı göstermemiz gerekiyor, çünkü taşın altındaki el bir eşitsizlik türünü ötekine dönüştürebilir.

Şu iki görüşü de dikkate alın:

Asıl eşitsizlik olasılık eşitsizliğidir.

ve

Elini taşın altına koymak sistemleri çürümekten alıkoyar.

STATİK VE DİNAMİK

Gözle görülür şekilde, ekonomistlerin (özellikle de asla risk almamış olanların) sorunu, *hareket eden şeylerde* zihinsel açıdan zorlanmaları ve hareket eden şeylerin etmeyenlerden farklı özelliklere sahip olduğunu dikkate alamamalarıdır. Bu yüzden çoğu ekonomist, karmaşıklık teorisinden ve şişman kuyruklardan (bunları birkaç sayfa sonra açıklayacağız) habersizdir; aynı zamanda olasılık teorisini derinleştirmek için gereken matematiksel ve kavramsal sezgilerde de (ciddi) güçlükler yaşar. Birkaç paragraf aşağıda tanımlamaya başlayacağımız ergodikliğe karşı körlük, bence aslında dünyayı anlayan gerçek bir araştırmacıyı, kendini makale yazma ritüeline adayan sözde akademisyenden ayıran en iyi göstergedir.

Birkaç tanım:

Statik eşitsizlik, eşitsizliğin anlık bir görüntüsüdür; yaşamınız boyunca başınıza neler geleceğini yansıtmaz.

Amerikalıların %10 kadarının, en az bir yıl boyunca en varlıklı insanların %1'i arasında, yarısından fazlasının da

%10'u arasında yer alacağını bir düşünün.* Daha statik –ama itibari olarak daha eşit– Avrupa'da ayı şeyin olmayacağı çok açıktır. Örneğin en zengin beş yüz Amerikalı kişinin ya da hanedanın yalnızca %10'u otuz yıl önce de öyleydi; Fransızların listesinde %60'tan fazlası mirasçıydı ve en zengin Avrupalıların üçte biri yüzyıllar önce de zengindi. Floransa'da, durumun daha da kötü olduğu anlaşıldı: Aynı bir avuç aile zenginliğini beş yüzyıl boyunca korumuştu.

Dinamik (ergodik) eşitsizlik bütün gelecek ve geçmiş yaşamı hesaba katar.

Dinamik eşitlik sadece en alt basamaktakilerin seviyesini yükselterek değil, zenginlerin dönüşümlü olarak yer değiştirmesini sağlayarak –ya da insanları bir iş kurma olasılığını göze almaya zorlayarak– yaratılır.

Toplumu daha eşit kılmanın yolu, zenginleri (elini taşın altına koyarak) %1'den çıkma riskine boyun eğmeye zorlamaktan geçer.†

Burada salt gelir hareketliliğinden daha güçlü bir durumdayız. Hareketlilik, birinin zenginleşebileceği anlamına gelir. *Emici bariyer* olmaması ise zengin bir kişi zengin kalacağına asla emin olmamalı demektir.

Şimdi, daha da matematiksel olarak,

Dinamik eşitlik, ergodikliği yeniden kuran, zaman ve küme olasılıklarını birbirinin yerini alabilir hale getiren şeydir.

---

* Amerikalıların %39'u bir yıl boyunca gelir dağılımın ilk %5'i arasında, %56'sı ilk %10 arasında yer alacak, %73'ü de ilk %20 arasında kalacaktır.

† Ya da daha matematiksel olarak: Dinamik eşitlik, Markov zincirinde emici durumların olmadığını varsayar.

Şimdi *ergodikliği* –entelijensiyanın yabancı olduğunu söylediğimiz şeyi– açıklamama izin verin. Ayrıntıları kitabın sonundaki 19. Bölüm'de bulabilirsiniz; ergodiklik, olasılık ve rasyonellikle ilişkili yaşamsal önem taşıyan psikolojik deneylerin çoğunu iptal eder. Sezgi şimdilik şöyle: Amerikan halkının bir çapraz-kesit resmini alın. Elinizde, diyelim ki yüzde bir oranında, kimisi aşırı kilolu, kimisi uzun boylu, kimisi nüktedan bir milyoner azınlık var. Aynı zamanda alt orta sınıftaki insanların, yoga öğretmenleri, fırıncılar, bahçecilik danışmanları, hesap tablosu teorisyenleri, dans hocaları ve piyano tamircilerinin –ayrıca tabii ki İspanyolca gramer uzmanının– oluşturduğu büyük bir çoğunluk da var. Her bir gelir ya da zenginlik ayracının yüzdelerini alın (gelir eşitsizliğinin genellikle zenginlik eşitsizliğinden daha tekdüze olduğunu not edin). Kusursuz ergodiklik, her birimizin, sonsuza dek yaşamamız durumunda, zamanın bir bölümünü bütün çapraz-kesitin ekonomik şartlarında geçireceğimiz anlamına gelir: diyelim ki bir yüzyılın ortalama altmış yılını alt orta sınıfta, on yılını üst orta sınıfta, otuz yılını mavi yakalı sınıfta ve tek bir yılını da %1 içerisinde.*†

Kusursuz ergodikliğin tam karşıtı emici durumdur. *Emme* terimi, bir engele tosladığında emilen ya da ona yapışan parçacıklardan türetilmiştir. Emici bariyer bir tuzak gibidir, içine

* Teknik bir yorum (kılı kırk yaranlar için): burada kusurlu ergodiklik diyebileceğimiz şey, herkesin uzun vadeli, ergodik olasılıklara sahip olması, bunların bireyler arasında belli bir değişkenlik göstermesi demektir: sizin sonuçta %1'de yer alma olasılığınız benimkinden fazla olabilir; yine de hiçbir durum benim için 0 olasılıklı olmadığı gibi, hiçbir durumun geçiş olasılığı da sizin için 1 olmayacaktır.

† Kılı kırk yaranlar için bir başka yorum. *Aldatıcı Rastlantısallık*'ta sözünü ettiğimiz Rawls'ın peçesi, adil bir toplumun, bir tür piyango söz konusu olsa seçeceğiniz toplum olduğunu varsayar. Burada daha da ileri giderek dinamik bir yapıdan, böylesi bir toplumun nasıl ilerleyeceğinden söz ediyoruz, çünkü durağan kalmayacağı çok açıktır.

girdiniz mi, dışarı çıkamazsınız, iyi ya da kötü. Bir insan belli bir süreçten geçerek zenginleşir, sonra, o noktaya ulaştığında, zengin kalır. Ve birisi alt orta sınıfa (yukarıdan) girerse, oradan çıkma ve zenginleşme olanağına, *istediği takdirde* elbette, asla sahip olmayacak, dolayısıyla zenginlere içerlemekte haklı olacaktır. Devlet büyük olduğunda, tepedeki insanların genelde aşağı doğru pek az hareketlilik gösterdiğini fark edersiniz; Fransa gibi ülkelerde devlet, büyük şirketlerle sıkı fıkıdır ve yöneticileriyle paydaşlarını böyle bir iniş yaşamaktan korur, hatta yükselmelerini teşvik eder.

Bazıları için hiç iniş olmaması ise geri kalanlar için hiç çıkış olmaması demektir.

PİKETTİZM VE MANDARİN SINIFININ BAŞKALDIRISI*

Fransız yazar Simone de Beauvoir'ın kurmaca anılarından yola çıkarak, Ming hanedanından alimlere verilen isimle genelde *Mandarinler* diye adlandırılan bir sınıf vardır (yüksek Çin diline de Mandarin adı verilir). Onların varlığından her zaman haberdardım, ama üyelerinin Fransız ekonomist Thomas Piketty'nin eserlerine karşı tepkilerini incelerken, göze çarpan –ve tehlikeli– bir özellik dikkatimi çekti.

Karl Marx'tan sonra, Piketty de kapital üzerine hırslı bir kitap yazdı. İnsanların sosyal bilimler alanındaki orijinal, matematiksel olmayan eserlerini kitap formatında yayınlamalarını övgüye değer bulduğum için, bir arkadaşım kitabı yalnızca Fransızcasının bulunduğu (ve Fransa dışında bilinmediği) sırada bana armağan etti. *Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital* adlı bu kitap, eşitsizliğin korkutucu yükselişi hakkında saldırganca iddialarda bulunuyor ve buna sermayenin neden emekle bağlantılı olarak çok fazla kazanç yaratma eğiliminde olduğu-

* Bu kısım tekniktir ve ekonomistlerden özellikle etkilenmeyenler tarafından atlanabilir.

na ve yeniden dağıtım ile mülksüzleştirmenin dünyayı nasıl çökertebileceğine ilişkin bir teori de ilave ediyor. Piketty'nin emekle bağlantılı sermaye getirisindeki artışla ilgili teorisi, "bilgi ekonomisi" adı verilen şeyin yükselişine tanıklık etmiş (ya da genel olarak yatırım yapmış) herkesin bildiği gibi, bariz şekilde hatalıdır.

Açıkça, eşitsizliğin birinci yıldan ikinci yıla değiştiğini söylerken, tepedekilerin *aynı insanlar* olduğunu göstermeniz gerekir – Piketty bunu yapmıyor (onun bir ekonomist olduğunu ve hareket eden şeylerle sorun yaşadığını unutmayın). Ama mesele burada bitmiyor. Çok geçmeden, sonuçları eşitsizliğin statik ölçümlerinden elde ettiğini, ayrıca kullandığı yöntemlerin hatalı olduğu fark ettim. Piketty'nin araçları, eşitsizlikteki artışla ilgili göstereceğini iddia ettiği şeye uygun değildi. Matematiksel kesinlik yoktu. Kısa bir süre sonra, örneğin en tepedeki %1'i alıp değişimlerini gözlemeye dayanan eşitsizlik ölçümüyle ilgili iki makale yazdım (biri Raphael Douady, diğeri Andrea Fontanari ve Pasquale Cirillo ile birlikte, *Physica A: Statistical Mechanics and Applications*'da yayımlandı). Hata şu ki, Avrupa'da bir bütün olarak o şekilde ölçülen eşitsizliği ele alırsanız, bütünü oluşturan ülkelerdeki ortalama eşitsizlikten daha yüksek olduğunu görürsünüz; sapmanın ciddiyeti, eşitlik derecesini yükselten süreçlerle birlikte artar. Sonuçta bu makaleler, bilim alanında bulunabilecek sağlam çalışmalar arasında yer almalarına yetecek kadar teorem ve kanıt içeriyordu; gerekli olmadığı halde, sonuçları teorem biçimine sokmakta ısrarcı oldum, çünkü kimse resmen kanıtlanmış bir teoreme kendi matematik anlayışını sorgulamadan karşı çıkamaz.

Bu hataların anlaşılmamasının nedeni, eşitsizlik üzerinde çalışan ekonomistlerin eşitsizliğin ne olduğunu bilmemeleridir. Eşitsizlik, kuyruğun rolünün orantısızlığıdır –zengin

insanlar dağılımın kuyruklarında bulunuyordu.* Sistemdeki eşitsizlik ne kadar artarsa, "kazanan her şeyi alır" etkisi de o kadar artar ve ekonomistlerin eğitim gördükleri kısa kuyruklu Vasatistan'ın (bkz. sözlükçe) yöntemlerinden o kadar uzaklaşırız. Zenginlik süreci "kazanan her şeyi alır" etkisinin boyunduruğu altındadır. Genellikle bürokratlar tarafından teşvik edilen zenginlik sürecinin her türlü kontrol biçimi, ayrıcalıklı insanları kendi "hak sahibi olma" durumlarına kapatmaya eğilimlidir. Bu yüzden çözüm, sistemin güçlüleri yok etmesine izin vermektir, bu da en iyi ABD'de işler.

Ama burada bir akademisyenin yanılgısından çok daha ciddi bir şey vardı.

Sorun asla sorun değildir. Sorun, insanların onu ele alma biçimidir. Piketty'nin hatalarından daha da kötü olan, Mandarin sınıfının nasıl işlediğinin keşfiydi. Eşitsizlikteki yükselişin "delillerinden" o kadar erken heyecana kapıldılar ki, tepkileri yalan habere benziyordu. Aslında, gerçekten yalan haberdi. Ekonomistler kendilerini öylesine kaptırdılar ki, Balzac ve Jane Austen'den bahsettiği için Piketty'nin "derin bilgisini" göklere çıkardılar, B Terminali boyunca bavul taşırken saptanan birini halterci olarak alkışlamak gibi bir şeydi bu. Benim sonuçlarımı tamamen göz ardı ettiler; göz ardı etmediklerinde ise "kibirli" olduğumu ilan ettiler (haksız olduğunuzu söylemeyi imkânsız hale getirmenin bir yolu olarak formel matematik kullanma stratejisini anımsayın), ki bu da bir çeşit bilimsel iltifattı. Paul Krugman bile (şu anda ünlü ve herkesçe tanınan entelektüel bir ekonomist) şöyle yazdı: "Piketty'de, deneysel ya da mantıksal, bariz bir boşluk bulduğunuzu sa-

* Bununla ilişkili –şişman kuyruk adı verilen– dağılım tipi, analizleri çok daha hassaslaştırdı ve benim matematiksel uzmanlık alanım oldu. Vasatistan'da, zaman içindeki değişimler, merkezin, ortanın toplu katkılarının sonucudur. Aşıristan'da ise bu değişimler kuyruklardan gelir. Hoşunuza gitmediyse üzgünüm, ama bu sonuçlar tamamen matematikseldir.

nıyorsanız, büyük olasılıkla yanılıyorsunuz. Kendisi ev ödevini yapmış!" Onunla şahsen görüşüp hatayı gösterdiğimde, yan çizdi; kötü niyetle değil de, daha çok olasılıklar ve sayma problemleri gözünden kaçtığı için.

Şimdi Krugman ve Piketty gibi kişilerin hayatlarında hiçbir sorun olmadığını, eşitsizliği azaltmanın onları yaşam merdiveninde yukarıya taşıdığını düşünün. Üniversite sistemi ya da Fransız devleti batmadıkça, maaş çeklerini almayı sürdüreceklerdir. Aşevinin önünde kuyruğa girme riskine az önce et restoranında gördüğünüz, her tarafından altın zincirler sarkan tip maruz kalır, onlar değil. Tıpkı kılıçla yaşayanın kılıçla ölmesi gibi, risk alarak hayatını kazanan kişi de risk alarak geçim kaynağını yitirir.*

Burada Piketty'yi büyük bir mesele haline getirdik, çünkü kitabının büyük bir coşkuyla karşılanması, kuramlaştırmayı seven ve ezilenlerle sahte dayanışma içine girerken bir yandan da kendi ayrıcalıklarını pekiştiren insan sınıfının davranışlarını temsil ediyordu.

KUNDURACI KUNDURACIYI KISKANIR

Normal insanların "entelektüeller" ve bürokratlar kadar huysuz olmamalarının nedeni, kıskançlığın o kadar uzun bir yol kat etmemesi ya da çok fazla sosyal sınıftan geçmemesidir. Kıskançlık, durumunu düzeltmeye çalışan yoksul sınıftan de-

* Eğer süreç şişman kuyruklu (Aşıristan) ise, o zaman zenginlik tepede oluşur, yani zenginlik artışları ölçülen eşitsizlik artışlarına götürür. Popülasyonlar içerisinde servet yaratımı, küçük olasıklı bahisler dizisidir. O yüzden zenginlik havuzunun (Piketty'nin yaptığı gibi, harcama yıllarında ölçülen) zenginlikle birlikte büyümesi doğaldır. Bir 80/20 dünyasında yüz kişiyi düşünün: fazladan zenginlik bir kişiden gelecek, geriye kalan en alttaki elli kişi hiç katkı sağlamayacaktır. Sıfır toplamlı bir kazanç değildir bu: o kişiyi saf dışı ederseniz, neredeyse hiç zenginlik artışı olmayacaktır. Aslında geride kalanlar zaten azınlığın katkısından yararlanmaktadır.

ğil, memur sınıfından kaynaklanır. Görünüşe bakılırsa, Piketty'nin savına ağırlıklı olarak rağbet edenler, üniversite profesörleri ("hedefe ulaşanlar") ve idari ya da akademik görevleri sayesinde her zaman istikrarlı bir gelire sahip olan kişilerdi. Konuşmalardan, gerçeğe aykırı olarak yükseldiğine inananların (yani kendini daha zengin insanlarla karşılaştıranların) aktif olarak zenginlerin malına mülküne el koymak istediklerine ikna oldum. Tüm komünist hareketlerde olduğu gibi, çoğunlukla devrimci teorileri ilk benimseyenler burjuva ya da memur sınıflarıdır. Sınıf kıskançlığı da Güney Alabama'daki bir kamyon sürücüsünden değil, New York ya da Washington, D.C.'den, kazanılmış hak duygusuna sahip, Ivy League eğitimli bir EAB'den gelir (Paul Krugman ya da Joseph Stiglitz gibi), bazıları üzülecek ama "daha az akıllı" kişiler çok daha zengindir.

Aristoteles, *Retorik*'te, kıskançlığın daha çok kendi soyunuzda karşılaşabileceğiniz bir şey olduğunu ileri sürer: alt sınıfın, çok zenginleri değil de kuzenlerini ya da orta sınıfı kıskanması daha olasıdır. Kıskançlığı coğrafi bir şey haline getiren (hatalı olarak Hz. İsa'ya atfedilen) *Kimse kendi memleketinde peygamber olamaz* deyişi, *Retorik*'teki o pasajdan kaynaklanır. Aristoteles'in kendisi de Hesiodos'un ifadesini temel alır: *Kunduracı kunduracıyı* kıskanır, *marangoz da marangozu*. Daha sonra, Jean de la Bruyère, kıskançlığa aynı sanat, aynı yetenek ve aynı durumdaki insanlarda rastlandığını yazar.*

Piketty'nin, (bu bölümde daha önce gördüğümüz üzere) Michelle Lamont'un yaptığı gibi, mavi yakalı Fransızlara ne istediklerini sorma zahmetine girdiğinden kuşkuluyum. Eminim ki daha iyi bira, yeni bir bulaşık makinesi, ya da evle iş arası gidiş gelişler için daha hızlı bir tren isterlerdi, görme-

* La Bruyère: *L'émulation et la jalousie ne se rencontrent guère que dans les personnnes du même art, de même talent et de même condition.*

dikleri zengin bir iş adamını alt etmeyi değil. Ama yine, insanlar meseleleri çerçeveye oturtup, Fransız İhtilali'nden önce yapıldığı gibi, zenginleşmeyi hırsızlık olarak resmedebilirler, bu durumda mavi yakalılar sınıfı bir kez daha, kafaların kesilmesini isteyecektir.*

EŞİTSİZLİK, ZENGİNLİK VE DİKEY SOSYALLEŞME

Entelektüellerin eşitsizlikten aşırı kaygılanmalarının nedeni, kendilerini genelde hiyerarşi bağlamında görmeleri ve başkalarının da öyle gördüğünü sanmalarıdır. Üstelik "rekabetçi" üniversitelerde bütün tartışmalar, patolojiye varacak derecede hiyerarşiyle ilgilidir. Gerçek dünyada çoğu kişi bunu takıntı haline getirmez.†

Daha kırsal geçmişte, kıskançlık az çok kontrol edilirdi; zengin insanlar kendi sınıflarından başka insanlarla o kadar sık karşılaşmazlardı. Diğer zengin insanlara ayak uydurup onlarla rekabet etme baskısını hissetmezlerdi. Zenginler kendi bölgelerinde kalır, etrafları onlara bağımlı olan insanlarla, örneğin kendi topraklarındaki bir derebeyiyle sarılı olurdu. Ara sıra kentlerde geçirdikleri mevsim dışında, sosyal yaşamları oldukça dikeydi. Çocukları hizmetlilerin çocuklarıyla oyun oynardı.

Kendi sınıflarının üyeleriyle, ticarete dayalı kentsel ortamlarda görüşürlerdi. Sonra zaman geçtikçe, sanayileşmeyle birlikte zenginler, etrafları kendilerine benzeyen –ama tam olarak aynı olmayan– durumdaki insanlarla sarılı olarak,

* İngiltere Parlamentosu'ndaki masraflar skandalında olup bitenler: Parlamento üyeleri kendilerine TV'ler ve bulaşık makineleri armağan ediyordu, halkın kolaylıkla gözünde canlandırıp başkaldırabileceği bir durum. Bir parlamento üyesi, itiraz ederek bonolar halinde bir milyon almadığını söyledi. Halk TV'lerden anlar, bonolardan değil.

† Bir teknik argümana göre, meseleye statik değil de dinamik olarak bakılacak olursa, zenginlik vergisi çalışanı girişimciye karşı destekler.

kentlere ya da banliyölere taşınmaya başladılar. Sonuçta girdikleri başarı yarışında birbirlerine yetişmek zorundaydılar.

Yoksullarla dikey bir sosyal teması olmayan zengin biri için yoksullar tamamen kuramsal bir şey, ders kitabındaki basit bir referans haline gelir. Önceki bölümde bahsettiğim gibi ben, Pakistanlı taksi şoförleriyle takılan ya da *cockney* İngilizcesi konuşanlarla birlikte halter kaldıran, aklı başında bir Cambridge öğretim görevlisi görmedim henüz. Entelijansiya bu yüzden yoksullara bir kurgu, kendisinin yarattığı bir kurgu muamelesi yapma hakkına sahip olduğunu hisseder. Dolayısıyla onlar için en iyi olanı bildiğine inanır.

EMPATİ VE HOMOFİLİ

Ölçek sorununu, insanların uyduğu ahlak kurallarının evrensel olmadığını, bunların bir kişinin "İsviçreli" yani yabancı olup olmadığına göre değiştiğini hatırlayın.

Aynı şey empati (kıskançlığın aksi) için de geçerlidir. İnsanlar kendi sınıflarının üyelerine daha fazla merhamet gösterirler. Geleneksel olarak üst sınıf için, iflas etmiş ailelerden gelen kişileri "kâhya" ya da refakatçi olarak yanlarına alıp kurtarmak âdettendi. Bu tür grup içi korumacılığın bir kendini sigortalama özelliği vardır –ancak sınırlı sayıda kişi için geçerli olan ve evrenselleştirilmesi mümkün olmayan bir şey: *İflas ederlerse sen benim soyumdan gelenlerle ilgilen, ben de seninkilerle ilgileneyim*.

VERİLER, MERİLER

Piketty'nin hırslı çalışmasından çıkan bir başka ders: kitap çizelgeler ve tablolarla doluydu. Burada gerçekten bir ders var: Gerçek dünyada profesyonellerden öğrendiğimiz, verilerin her zaman kesin olmadığıdır. Olasılık konusunda bir profesyonel olarak, verileri (açıklayıcı olanlar hariç) *Siyah*

Kuğu'nun dışında bırakmamın başlıca nedeni, insanların sağlam ya da mantıklı savları olmadığında hikâyelerini sayılara ve grafiklere boğdukları hissine kapılmamdır. Üstelik deneyselciliği veri bolluğuyla karıştırırlar. İnsan haklı olduğunda, birkaç anlamlı veri gereklidir, özellikle de çürütücü deneyselcilik ya da karşı-örnekler söz konusu olduğunda: yalnızca bir nokta (tek bir sapma), Siyah Kuğu'nun var olduğunu göstermeye yeterlidir.

Traderlar kâr ettiklerinde, kısa konuşurlar; zarar ettiklerindeyse sizi ayrıntılara, kuramlara ve çizelgelere boğarlar.

Olasılık, istatistik ve veri bilimi esas olarak gözlemlerle –ve gözlem yokluğuyla– beslenen mantıktır. Birçok bağlamda, uygun veri noktaları uçtakilerdir; bunlar tanımları gereği nadirdir ve durumla ilgili bir fikir edinmek için, bu *nadir ama önemli* veri noktalarına odaklanmak yeterlidir. Bir insanın servetinin, örneğin 10 milyonun üzerinde olduğunu göstermek istiyorsanız, yapmanız gereken tek şey, yatırım hesabındaki 50 milyon doları göstermektir, çalışma odasındaki 500 dolarlık tablo ve büfesindeki gümüş çatal bıçak takımı dahil, evinin tüm eşyasını listelemenize gerek yoktur. Deneyimlerim sayesinde, bir noktayı kanıtlamak için tonlarca grafik ve tablonun kullanıldığı kalın bir kitap aldığınızda kuşkulanmanız gerektiğini keşfettim. Bir şey doğru damıtılmamış demektir bu! Ama genel halka ve istatistik eğitimi almamış olanlara, bu tür tablolar ikna edici görünür –gerçeğin yerine karışık olanı koymanın bir başka yolu.

Örneğin bilim muhabiri Steven Pinker, modern insan tarihinde şiddetin azaldığını iddia eden ve bunu modern kurumlara bağlayan *The Better Angels of Our Nature* (Doğamızın Daha İyi Melekleri) adlı kitabında bu yola başvurmuştu. Çalışma arkadaşım Pasquale Cirillo ile birlikte "verilerini" titizlikle incelediğimizde, Pinker'ın ya kendi sayılarını anlamadığını (ki gerçekten anlamamıştı), ya da aklında bir hikâye

olduğunu ve istatistiğin verilerle değil, damıtmayla, kesinlik ve dikkatle, *aldatıcı rastlantısallıktan* kaçınmakla ilgili olduğunu fark etmeden sürekli grafikler eklediğini fark ettik; ama ne olursa olsun, genel halk ve Pinker'ın devlete tapan EAB meslektaşları, kitabı etkileyici buldular (bir süreliğine).

KAMU HİZMETİNDE AHLAK KURALLARI

Bu tartışmayı eşitsizlikten daha kötü bir adaletsizlikle bitirelim: arka büronun, risk almayan ve kamu hizmeti sayesinde zenginleşen kişilerin acı görüntüsü.

Barack Obama, görevden ayrılınca 40 milyon doların üzerinde bir tutar karşılığında anılarını yazmayı kabul ettiğinde, birçok kişi öfkeye kapıldı. Destekçileri, kendisini savunan istatistikçilerse bir sonraki yönetim tarafından işe alınan zengin girişimcileri eleştiriyordu. Onlara göre para, açgözlülük demekti; ama *mantıksız bir şekilde*, *parayı ticaret yaparak kazanmayanlar bunun dışında bırakılıyordu*. Bir kamu dairesinde zengin kişilerin görev yapmasının, halk arasından çıkmış kişilerin zenginleşmesinden çok farklı olduğunu insanlara açıklamakta güçlük çektim; yine, önemli olan dinamiktir, düzendir.

Kamu dairesindeki zengin insanlar tamamen yetersiz olmadıklarının bir delilini ortaya koymuşlardır; başarı elbette raslantı eseri olabilir, ama kişinin en azından gerçek yaşamda bir beceri sergilediğine, gerçekle başa çıkmış olduğuna dair bir kanıtımız vardır; elbette elini taşın altına koymuş olması koşuluyla ve kişinin bir batışı hissetmiş, en az bir kez servetinin bir kısmını kaybetmiş ve bununla ilişkili kaygıyı yaşamış olması tercih edilir.

Her zamanki gibi, burada etik ve etkili olanın bir karışımı söz konusudur.

Zenginleşmek için kamu hizmetini kullanmak tam anlamıyla ahlaka aykırıdır.

Toplum için iyi bir kural, kamu hizmetinde çalışmaya başlayanları, daha sonra özel sektöre geçerlerse asla belirli bir miktardan fazlasını kazanmayacaklarına dair söz vermeye zorlamaktır; paranın geri kalanı vergi mükellefine gitmelidir. Bu, çalışanların topluma hizmet etmekten elde ettikleri duygusal ödül nedeniyle düşük ücret aldıkları düşünülen "hizmet" sektöründe, insanların samimi olmasını sağlayacaktır. Bir yatırım stratejisi olarak bu sektörde çalışmadıklarını kanıtlayacaktır: genellikle İsa tarikatıyla ilişkilendirilen bilgelik ve vicdan muhasebesinin ustaca kontrolü göz önüne alındığında, papazlıktan çıkarılınca Goldman Sachs tarafından işe alınmanıza yardım edeceği için Cizvit rahip olmazsınız.

Günümüzde, kamu hizmetlilerinin çoğu kamu hizmetinde kalmaya eğilimlidir –endüstrinin kontrol ettiği hassas alanlarda çalışanlar hariç: işlenmiş tarım ürünleri, finans, havacılık, Suudi Arabistan'la bağlantısı olan her şey…

Bir kamu hizmetlisi, bankacılık gibi bir sektörün işine yarayan kurallar oluşturabilir, sonra J.P. Morgan'a gidip şu anki ücreti ile piyasa oranı arasındaki farkın birkaç katını toplayabilir. (Düzenleyiciler, hatırlayacağınız gibi, uzmanlıklarını sonradan daha pahalıya satmak için olabildiğince karmaşık kurallar oluşturmaya eğilimlidir.)

Bu yüzden kamu hizmetinde üstü örtülü bir rüşvet vardır: bir endüstriye, diyelim ki Monsanto'ya karşı bir hizmetli gibi davranırsınız, onlar da sonradan sizinle ilgilenirler. Bunu bir onur duygusuyla yapmazlar: sadece sistemi işler halde tutmak ve bir sonraki adamı bu kurallara göre oynamaya teşvik etmek zorundadırlar. EAB ve kayırmacı eski Hazine Bakanı Tim Geithner –ikimiz de önsözde sözünü ettiğim aynı Calabrialı berbere gidiyoruz– mali destekle kurtulmasına yardımcı olduğu endüstri tarafından açıkça ödüllendirildi. Bankacıla-

rın kurtarılmasına yardımcı oldu, 2010 krizinden sonra kendi ücretlerini tarihteki en büyük ikramiye havuzundan (yani vergi mükellefinin parasını kullanarak) almalarına izin verdi, sonra da bu iyi davranışına karşılık ödül olarak bir finans kurumunda multimilyon dolarlık bir iş buldu.

BUNDAN SONRA

Uzmanlıkta kötü bir alan bağımlılığı vardır: elektrikçi, dişçi, Portekizce düzensiz fiiller uzmanı, kolonoskopi asistanı, Londralı taksi şoförü ve cebirsel geometrici uzmandır (artı ya da eksi bazı yerel farklılıklarla), gazeteci, Dışişleri Bakanlığı bürokratı, klinik psikolog, yönetim teorisyeni, yayınevi yöneticisi ve makroekonomist ise değildir. Bu, şu soruları yanıtlamamızı sağlar: Gerçek uzman kimdir? Kimin uzman olup olmadığına kim karar verir? Meta-uzman nerededir?

Uzman, zamandır. Daha doğrusu, gelecek bölümde göreceğimiz gibi, huysuz ve acımasız Lucy.

Lindy Adında Bir Uzman

Tek ve biricik uzman odur – Onların cheesecake'ini yemeyin – Meta-meta-uzmanlar tarafından değerlendirilen meta-uzmanlar – Fahişeler, fahişe olmayanlar ve amatörler

Lindy, New York'ta bugün bir turist tuzağı olan, gururla cheesecake'iyle ünlü olduğunu iddia eden, ama aslında elli küsur yıldır orada gelişen buluşsal kısayol (höristik) sayesinde fizikçiler ve matematikçiler tarafından bilinen bir lokantadır. Orada takılarak diğer oyuncuların dedikodusunu yapan oyuncular, diyelim ki yüz gündür devam eden Broadway gösterilerinin yüz günlük daha yaşam beklentisi olduğunu keşfetmişlerdir. İki yüz gündür devam edenlerinse iki yüz günlük daha. Bu buluşsal kısayol, Lindy etkisi olarak bilinir.

Okuyucuyu uyarayım: Lindy etkisi bildiğim en yararlı, en dayanıklı ve en evrensel buluşsal kısayollardan biri olsa da, Lindy'nin cheescake'i pek de olağanüstü sayılmaz. Lindy etkisi uyarınca, bu lokanta muhtemelen ayakta kalamayacaktır.

Bu hikâyeye tam olarak değilse de az çok uyan çok sayıda matematik modeli olmuştur, ta ki a) sadık hizmetkârınız Lindy etkisini anlamanın en iyi yolunun kırılganlık ve antikırılganlık teorisini kullanmak olduğunu hesaplayana ve b) matematikçi İddo Eliazar bu etkinin olasılığa dayalı yapısını resmileştirene kadar. Aslında, kırılganlık teorisi *doğrudan* Lindy etkisine götürür. Çalışma arkadaşlarım ve ben, kırılganlığı düzensizliğe karşı duyarlılık olarak tanımlamayı başardık: Ben bu satırları yazarken, yazı masamın üstünde

karşımda oturan porselen baykuş, huzur istiyor. Bu baykuş şoklardan, düzensizlikten, değişikliklerden, depremlerden, toz fobisi olan temizlikçilerin kötü mualemesinden, Heathrow Havalimanı'nda Terminal 5 üzerinden transit geçişte bir bavul içinde seyahat etmekten ve Suudi Barbarların finanse ettiği İslamcı milisler tarafından bombalanmaktan hoşlanmaz, rastlantısal olaylardan ve daha genel olarak, düzensizlikten yarar sağlamaz. (Daha teknik olarak, kırılgan olduğundan, stres etkenlerine karşı tepkisi her zaman doğrusal değildir: kırılma noktasına varıncaya dek, şiddetli şoklar onu küçük şoklardan çok daha fazla etkileyecektir.)

Zaman esas olarak düzensizliğe eşdeğerdir, zamanın yıkımlarına karşı direnç, yani tumturaklı bir biçimde sağkalım dediğimiz şeyse, düzensizlikle baş etme yeteneğidir.

Kırılgan olanın oynaklığa ve diğer stres etkenlerine karşı tepkisi asimetriktir, yani ondan yarardan çok zarar görecektir.

Olasılık açısından, oynaklık ve zaman aynı şeydir. Kırılganlık fikri, şeylerin tek etkili yargıcının zaman olduğu kavramına biraz kesinlik kazandırmamıza yardımcı oldu –şeyler derken fikirleri, insanları, entelektüel ürünleri, araba modellerini, bilimsel teorileri, kitapları vb. kastediyoruz. Lindy'yi kandıramazsınız: *New York Times*'daki pek rağbet gören editör sayfasının yazarınca kaleme alınan türdeki kitaplar, yayımlandıkları sırada, medyada el yordamıyla ya da kendiliğinden abartılı bir övgü alabilirler, ama yaşam süreleri genellikle beş yıldır, yani pankreas kanserininkinden daha az.

"GERÇEK" UZMAN KİMDİR?

Lindy yüzyıllık meta-soruları etkili bir şekilde yanıtlar: Uzmanı kim değerlendirecek? Bekçiye kim bekçilik edecek?

(*Quis custodiet ipsos custodes*?) Yargıçları kim yargılayacak? Tabii ki sağkalım.

Çünkü zamanın işleyişi elini taşın altına koymaya bağlıdır. Varlığını sürdüren şeyler, bize *ex-post* (olaydan sonra) belli bir dayanıklılığa sahip olduklarını ima ederler –zarara maruz kalmış olmaları koşuluyla. Kimse gerçekle yüzleşerek elini taşın altına koymazsa, kırılganlık mekanizması bozulur; şeyler belki de nedeni olmaksızın bir süreliğine varlığını sürdürür, sonra nihayet çökerek çok fazla yan hasara neden olurlar.

Birkaç ayrıntı daha (karmaşıklığa ilgi duyanlar için, Lindy etkisi *Antikırılganlık*'ta etraflıca işlenmiştir). Şeyler zamanla iki şekilde baş ederler. İlk olarak, eskime ve bozulma vardır: şeyler biyolojik bir saatleri olduğu için ölürler, yaşlanma dediğimiz şey. İkinci olarak, tehlike, kaza oranı vardır. Fiziksel yaşamda tanıklık ettiğimiz, ikisinin bir karışımıdır: yaşlı ve kırılgan olduğunuzda, kazalarla pek başa çıkamazsınız. Bu kazalar, merdivenden düşmek ya da bir ayının hücumuna uğramak gibi, her zaman dışsal değildir; içsel de olabilir, organlarınızın ya da dolaşım sisteminizin hatalı işleyişinden kaynaklanabilirler. Öte yandan, gerçekten yaşlanmayan hayvanlar, örneğin kaplumbağalar ve timsahlar, uzunca bir zaman sabit kalan bir yaşam beklentisine sahip gibi görünürler. Eğer yirmi yaşındaki bir timsahın (habitatın tehlikeleri yüzünden) yaşanacak kırk yılı daha varsa, kırk yaşındaki bir timsahın da yaşanacak yaklaşık kırk yılı daha olacaktır.

Aşağıdaki özelliğe sahip olduğu kanıtlanmış olaylar kategorisine ait gibi görünen bir şeyi göstermek için kısaltma olarak, "Lindy'ye dayanaklı", "Lindy olan" ya da "Lindy uyumlu"yu kullanalım (biri diğerinin yerini alabilir):

> *"Lindy" olan, tersine yaşlanan, yani yaşam beklentisi, hayatta kalma koşuluyla, zamanla uzayan şeydir.*

Sadece bozulmayan şey Lindy olabilir. Fikirler, kitaplar, teknolojiler, prosedürler, kurumlar ve siyasi sistemler söz konusu olduğunda, doğal yaşlanma ya da bozulma yoktur. *Savaş ve Barış*'ın fiziksel bir nüshası yaşlanabilir (özellikle de yayıncı kestirme yola başvurarak elli dolarlık bir kitapta kâğıttan yirmi cent tasarruf ettiğinde); kitabın kendisi ise bir fikir olarak yaşlanmaz.

Lindy etkisi sayesinde, hiçbir uzmanın artık nihai uzman olmadığını ve hiyerarşide bir alt kademedeki uzmanların uzmanlığını değerlendirecek meta-uzmanlara ihtiyaç olmadığını not edin. "Sonsuza kadar kaplumbağalar" sorununu çözüyoruz.* Kırılganlık uzmandır, dolayısıyla zaman ve sağkalım da.

LINDY'LERİN LYNDY'Sİ

Lindy etkisi fikrinin kendisi Lindy'ye dayanıklıdır. Sokrates öncesi düşünür Korintli Periander, iki bin beş yüz yıl önce şöyle yazmış: *Kullanacağınız yasalar eski, ama yiyeceğiniz taze olsun*.

Aynı şekilde, takma adı *El Sabio*, "akıllı" olan İspanyol Alfonso X'in şöyle bir vecizesi var: *Eski kütükleri yakın. Eski şarap için. Eski kitapları okuyun. Eski dostlarınızı muhafaza edin.*

Kavrayışlı ve şans eseri akademik olmayan tarihçi Tom Holland'ın kendi deyişiyle, "Romalılarda en çok hayran olduğum şey, gençlik kültüne karşı gösterebildikleri mutlak küçümsemeydi." Ayrıca, "Romalılar siyasal sistemlerini, anlamlı olup olmadığını değil, işleyip işlemediğini sorarak değerlendirirlerdi," diye yazmış; ben de bu nedenle, bu kitabı ithaf

* "Sonsuza kadar kaplumbağalar" formülü, sonsuz bir regresyon sorununu ifade eder. Mantıkçı Bertrand Russell'a bir keresinde dünyanın kaplumbağalar üzerinde durduğu söylenir. "Peki bu kaplumbağalar neyin üzerinde dururlar?" diye sorar. Aldığı cevap, "Sonsuza kadar kaplumbağalar!" olur.

ederken, Ron Paul'u Yunanlılar arasından bir Romalı olarak nitelendirdim.

YARGICA İHTİYACIMIZ VAR MI?

Daha önce Önsöz 3'te belirttiğim gibi, "akademik kariyerimin" büyük bölümünde hep çeyrek dönem ders verdim. Çeyrek dönem, özellikle de New York'ta yağmur yağdığında, duygusal olarak sosyalleşmeden ve bir partiyi kaçırma ya da tek başına yemek yeme korkusuyla entelektüel bağımsızlığınızı yitirmeden gidilecek bir yerinizin olması için yeterlidir. Ama bir bölüm başkanı (artık emekliye ayrıldı) bir gün yanıma gelip şöyle bir uyarıda bulunmuştu: "Nasıl ki bir iş adamı ve yazar olarak başka iş adamları ve yazarlar tarafından yargılanıyorsan, burada da öğretim görevlisi olarak diğer öğretim görevlilerince yargılanırsın. Hayat akran değerlendirmelerinden ibarettir."

Tiksintimi yenmem biraz zaman aldı; risk almayanların çalışma biçimini hâlâ tam olarak kavrayabilmiş değilim; onlar başkalarının kendilerine benzemediğini ve insanları neyin heyecanlandırdığını anlamazlar. Hayır, iş adamları *risk alan kişiler olarak*, başka iş adamlarının yargısına değil, yalnızca özel muhasebecilerinin yargısına tabidirler. Sadece (bazı) ahlaki ihlallerle dolu bir sicile sahip olmaktan kaçınmaları gerekir. Üstelik, yalnızca akran onayını istememekle kalmaz, (ahlaki meseleler dışında) onaylanmamayı da istersiniz; yaşlı bir *pit trader* bir keresinde şu bilgeliği benimle paylaşmıştı: "Eğer buradaki insanlar senden hoşlanıyorlarsa, yanlış bir şey yapıyorsun demektir."

Ayrıca,

Özgür bir insanı kesinlikle kaderi doğrudan akran değerlendirmesine bağlı olmayan biri olarak tanımlayabilirsiniz.

Ve bir denemeci olarak ben, başka yazarlar, yayıncılar ve kitap eleştirmenleri tarafından değil, okuyucular tarafından yargılanırım. Okuyucular mı? Belki, ama bir dakika… bugünün okuyucuları değil. Yalnızca yarının ve yarından sonraki günün okuyucuları. Sonuçta, tek gerçek yargıcım zaman olduğuna göre, önemli olan okuyucu kitlesinin (yani *gelecekteki* okuyucuların) istikrarı ve dayanıklılığıdır. *New York Times*'da en son tanıtılan kitabın modaya meraklı istikrarlı okuyucusu benim ilgi alanıma girmez. Risk alan biri olarak da, yalnızca zamana önem veririm –çünkü pek çok gizli riski olan sabit kazançlarla muhasebecimi kandırabilirim, ama zaman er geç bunları açığa çıkaracaktır.

Başkaları tarafından eleştirilmiş ya da değerlendirilmiş olmak, ancak ve ancak insan gelecekteki başkalarının –yalnızca şimdikilerin değil– yargısına maruz kalırsa önemlidir.

Ve unutmayın ki özgür bir insanın tartışma kazanmaya değil, sadece kazanmaya ihtiyacı vardır.*

KRALİÇEYLE ÇAY

Akranlar kendilerini onurlar, akademi üyelikleri, Nobeller, Davos'a ve diğer etkinlik merkezlerine davetler, Kraliçe ile çay (ve salatalıklı sandviçler), ilişkilerini gözler önüne seren zenginlenlerce düzenlenen ve yalnızca ünlülere rastladığınız koktey partilere katılımla ödüllendirirler. İnanın bana, zengin kişilerin yaşantısı bu tür şeyler etrafında döner. Genellikle

* Moderniteyle ilgili bir gözlem. Mimari, beslenme ve yaşam tarzıyla ilgili alanlarda gördüğümüz gibi, değişim için değişim, çoğunlukla ilerlemenin karşıtıdır. *Antikırılganlık*'ta açıkladığım gibi, çok yüksek bir mutasyon oranı, önceki değişimlerin yararlarına hapsolmayı engeller: evrim (ve ilerleme) belli ölçüde, ama çok sık olmayan bir değişkenlik gerektirir.

dünyayı, ayıları, çocukları, dağları, çölleri –erdemi yaymanın tüm bileşenlerini– kurtarmaya çalıştıklarını iddia ederler.

Ama Lindy'yi etkileyemeyecekleri çok açıktır; aslında tersi geçerlidir. Zamanınızı New York'taki kulüp 21'de başkalarını etkilemeye çalışarak geçiriyorsanız, muhtemelen sizde yolunda gitmeyen bir şey vardır.

> *Günümüzde akranlar değerli çalışma arkadaşlarıdır, nihai yargıçlar değil.**

KURUMLAR

Aslında akran değerlendirmesinden beteri de vardır –faaliyetin bürokratikleşmesi, yeni bir yargıç sınıfı yaratır: dışarıdan işaret almadıkça filanca kişinin ne yaptığına dair en ufak bir fikirleri olmayan, yine de fiilen hakem haline gelen üniversite idarecileri.

---

* Bir Lanet Olarak Ödüller: aslında, traderlar arasında uzun zamandır benimsenen bir inanca göre, gazetecilerden gelen övgüler tam tersinin bir göstergesidir. Ben bunu zor yoldan öğrendim. 1983'te, trader olmamım hemen öncesinde, bilgisayar devi IBM, en üst düzey şirket olarak o sıralarda etkili olan *Business Week*'te kapak konusu olmuştu. Safça koşup menkul kıymetlerini satın aldım. Acı bir yenilgi oldu bu. Daha sonra düşüşten yararlanmak için menkul kıymetleri satmayı akıl ettim. Böylece işi tersine çevirdim ve gazetecilerin toplu övgülerinin en iyi ihtimalle şüpheli, en kötü ihtimalle de bir lanet olduğunu öğrendim. IBM on beş yıl süren bir iniş dönemi yaşadı; hatta neredeyse battı. Ayrıca onur ve ödüllerden kaçınmayı da öğrendim, bunun nedeni kısmen, kötü yargıçlar tarafından verildiklerinden, bunlarla zirvedeyken karşılaşma olasılığınızın olmasıydı (göz ardı edilmek, ya da daha iyisi, genel medya tarafından sevilmemek yeğdir). Restoran işine yatırım yapan eski trader Brian Hinchcliffe, bana şu buluşsal kısayolu aktardı: "En iyi" bir şey (en iyi atmosfer, en iyi hizmet, ziyaretçi Şeyhler için en iyi ayran ve diğer alkolsüz içecekler vb.) ödülüne layık görülen işletmeler, ödül töreninden önce kepenk kapatırlar. Deneysel olarak, bir yazarın birkaç kuşak boyunca okunması için asla Nobel Edebiyat Ödülü denilen şeyi almamasını sağlayın.

Bu hakemler, edebiyat eleştirmenlerince kapalı devre belirlenen "prestijli" yayınların "Lindy-uyumlu" olmadığı, yalnızca birtakım (an itibariyle) güçlü insanların çalışmanızdan memnun kaldığı anlamına geldiğini fark edemezler.

Katı bilim patolojilere dayanıklı olabilir –o zaman bile. Öyleyse sosyal bilimlere bir göz atalım. Katkıda bulunan birinin yegâne yargıçları "akranları" olduğundan, her türlü çürümeye yol açabilecek yerinde bir alıntı halkası vardır. Örneğin, makrozırvalama mikozırvalamadan kolay olduğundan, makroekonomi anlamsız olabilir; kimse bir teorinin gerçekten işe yarayıp yaramadığını söyleyemez.

Çılgınca bir şey söylerseniz, çılgın sayılırsınız. Ama örneğin bir akademi kuran ve grupça kabul edilmiş çılgınca şeyler söyleyen yirmi kişiyi bir araya getirirseniz, artık "akran değerlendirmesine" sahip olur ve bir üniversite departmanı açabilirsiniz.

Akademik çevre, kontrol edilmediğinde (elini taşın altına koymadığından), kendine atıfta bulunan ritüel bir yayıncılık oyunu haline gelebilir.

Aslında, akademik çevre bir spor yarışması haline gelmişken, Wittgenstein tam aksini savunuyordu: Spor yarışmasının tersi olan bir şey varsa, o da bilgidir. Felsefede, kazanan en son bitirendir, diyordu.

Ayrıca,

Yarışma kokan her şey bilgiyi yok eder.

Toplumsal cinsiyet araştırmaları ya da psikoloji gibi bazı alanlarda ritüel yayıncılık oyunu, tam da aracılık sorununun doğası gereği, gerçek araştırmayla gittikçe daha az örtüşerek, mafyayı andıran çıkar ayrılığı seviyesine ulaşır: Araştırmacı-

ların kendi gündemleri vardır ve bunlar müşterilerinin, yani toplumun ve öğrencilerin, kendilerine onun için para verdikleri gündemle çelişir. Alanlarının konuyla ilgili olmayanların gözündeki bulanıklığı, insanları uzak tutmalarına yardımcı olur. "Ekonomi"yi bilmek, gerçek aktivite anlamındaki ekonomiyi değil de çoğunluğu ekonomistlerin ürettiği zırvadan oluşan teorileri bilmek anlamına gelir. Ve çalışıp didinen anne-babaların on yıllarca tasarruf etmek zorunda kalarak masrafını karşıladıkları üniversite dersleri, kolaylıkla moda olur ve yozlaşır. Çocuklarınızın sömürgecilik sonrası araştırma-odaklı kuantum mekaniği eleştirisini öğrenmeleri için çok çalışıp para biriktirirsiniz.

Ama bir umut ışığı var. Aslında, son olaylar sistemin nasıl batacağını gösteriyor: Üniversite mezunları (bir şekilde gerçek dünyada çalışmış olanlar) bu aldatıcı ve anlamsız disiplinlere (ama geleneksel disiplinler içerisindeki anlamsız yaklaşımlara değil) ayrılan fonları küçültmeye başladılar. Sonuçta, makroekonomistlerin ve sömürgecilik sonrası toplumsal cinsiyet "uzmanları"nın maaşları bir şekilde ödenmelidir. Üniversite eğitimi de profesyonel eğitim atölyeleriyle rekabet etmek zorundadır: Eskiden post-kolonyal teoriler üzerine bir öğrenim, kızarmış patates servis etmek dışında bir iş bulmayı sağlayabilirdi. Artık sağlamıyor.

KENDİ ÇIKARINA KARŞI

En ikna edici açıklamalar, insanın kaybedeceği çok şeyi olduğu, elini olabildiğince taşın altına koyduğu bildirilerdir; en az ikna edici olanlarsa, insanın elle tutulur bir katkıda bulunmadan, açıkça (ama bilgisizce) kendi durumunu iyileştirmeye çalıştıklarıdır (hiçbir şey söylemeyen ve asla risk almayan akademik tezlerin çoğunda gördüğümüz gibi). Ama böyle olması gerekmez. Gösteriş yapmak kötü bir şey değildir; insana özgüdür. İşin özü gösterişten ibaret olmadığı sürece, sorun

yoktur. İnsan kalın, aldığınızdan fazlasını vermek koşuluyla, alabileceğiniz kadarını alın.

Kesin olsa da akranlarını yalanlayan araştırmaya, özellikle yazarına maliyet getiriyor ve itibarına zarar veriyorsa, daha fazla ağırlık vermek gerekir.

Ayrıca,

Fazlaca göz önünde olan, tartışmalara yol açan ve düşüncelerini savunmak için risk alan birinin zırva satıcısı olması daha az olasıdır.

RUHUNU ORTAYA KOYMAK, YENİDEN

Araştırmalar en sonunda fahişelikten şu şekilde arındırılacak: "Araştırma" yapmak isteyen insanları bunu kendi boş zamanlarında yapmaya, yani gelirlerini başka kaynaklardan elde etmeye zorlayarak. Fedakârlık şarttır. Beyni yıkanmış çağdaşlarımıza saçma gelebilir, ama *Antikırılganlık*, profesyonel olmayan, daha doğrusu övgülere boğulmamış araştırmacıların çok büyük tarihsel katkılarını belgeliyor. Araştırmalarının özgün olması için, tarihçiler de herkes gibi bir gündüz işiyle başlamalı, ya da en azından onlarca yılını mercek üreticisi, patent uzmanı, Mafya operatörü, profesyonel kumarcı, postacı, cezaevi gardiyanı, doktor, limuzin şoförü, milis üyesi, sosyal güvenlik memuru, avukat, çiftçi, aşçıbaşı, üst düzey bir restoranda garson, itfaiyeci (en sevdiğim), fener bekçisi vb. olarak geçirmeli, bir yandan da kendi fikirlerini geliştirmelidir.

Bu bir filtreleme, saçmalıkları temizleme mekanizmasıdır. Sızlanan profesyonel araştırmacılara anlayış gösteremem. Ben kendi adıma yirmi üç yılımı tam zamanlı, son derece stresli ve zorlayıcı bir meslekte, bir yandan inceleme, araştır-

ma yaparak ve ilk üç kitabımı geceleri yazarak geçirdim; bu durum kariyer yapmaya karşı hoşgörümü azalttı (hatta yok etti).

(Nasıl ki iş insanları kazançlarla motive oluyor ve ödüllendiriliyorsa, bilim insanlarının da onur ve takdirle motive olup ödüllendirilmesi gerektiğine dair bir yanılsama vardır. İşler böyle yürümez. Bilimin bir azınlık kuralı olduğunu anımsayın: birkaç kişi işi yürütür, ötekiler sadece arka ofis memurlarıdır.)

BİLİM LİNDY ETKİSİNE TABİDİR

Daha önce elini taşın altına koymamanın, sağkalım mekanizmalarını ciddi olarak aksattığını söylemiştik. Bu, fikirler için de geçerlidir.

Karl Popper'in bilim fikri, doğrulanabilir olmayan, rasgele gözlemlerle aksi kanıtlanabilecek iddialar üreten bir girişimdir: Bilim esas olarak doğrulama değil aksini kanıtlama amaçlıdır. Bu aksini kanıtlama mekanizması tümüyle Lindy-uyumludur; aslında Lindy etkisinin (azınlık kuralıyla birlikte) işleyişini gerektirir. Popper istatistikleri görmüş olsa da, dinamikleri incelememiş, nesnelerin risk boyutuna bakmamıştır. Bilimin işlemesinin nedeni, köşesine çekilmiş zeki bir ucubenin türettiği uygun bir "bilimsel yöntem", ya da Motorlu Araçlar Departımanı'nın göz sınavına benzer bir testten geçen bir "standart" olması değil, bilimsel fikirlerin Lindy etkisine, yani kendi doğal kırılganlıklarına tabi olmalarıdır. Fikirlerin de taşın altında eli olmalıdır. Bir fikrin eğer faydalı değilse aksayacağını, dolayısıyla zamanın *aksini kanıtlamasına* karşı (ve safça aksini kanıtlamaya değil, hükümetin yayınladığı siyah-beyaz bir talimata göre) korunmasız olacağını biliriz. Bir fikir ne kadar uzun zamandır aksi kanıtlanmadan varlığını sürdürmüşse, gelecekteki yaşam beklentisi de o kadar uzun olacaktır. Aslında, Paul Feyerabend'in bilimsel

buluşlar tarihine dair anlattıklarını okursanız, süreç içinde her şeyin mümkün olduğunu, ama her şeyin zaman testinden geçmediğini görürsünüz. Bu, tartışma götürmez gibi görünür.

Burada Popper'in fikrini biraz değiştirdiğimi fark edeceksiniz; "doğru"nun (daha doğrusu *yanlış olmayan*ın) yerine "faydalı"yı ya da "zararlı olmayan"ı, hatta "kullanıcılarını koruyan"ı koyabiliriz. Popper'den şu noktalarda ayrılacağım: Şeylerin varlıklarını sürdürmeleri için, risk boyutunda işlerinin iyi gitmesi, yani ölmemekte başarılı olmaları gerekir. Lindy etkisine göre, bir fikrin taşın altında eli varsa, bu doğruluk taşı değil, zarar taşıdır. Bir fikir iyi bir risk yöneticisiyse, yani ona sahip olanlara zarar vermemekle kalmayıp, hayatta kalmalarını da destekliyorsa, varlığını sürdürür; bu, bazı koruyucu eylemlere götürdüğü için yüzyıllardır aktarılan batıl inançlar için de geçerlidir. Daha teknik olarak, bir fikrin dışbükey (antikırılgan) olması, ya da en azından bir noktada yararlı olacak şekilde kırılganlığı azaltması gerekir.

DENEYSEL Mİ KURAMSAL MI?

Akademisyenler, araştırmaları kuramsal ve deneysel olarak ikiye ayırırlar. Deneyselcilik, verilere bilgisayarda bakarak "istatistiksel olarak anlamlı" olup olmadıklarını araştırmak ya da laboratuarda bilinçli olarak kısıtlı koşullar altında deneyler yapmaktan ibarettir. Gerçek dünyada bir şeyler yapmak, bazı mesleklerde (örneğin tıpta), *klinik* olarak nitelendirilir ve bilimsel sayılmaz. Birçok disiplin bu klinik boyuttan yoksundur.

Aslında, Lindy etkisi sayesinde, zamana karşı dayanıklılık, yani risk almayı gerektiren koşullarda bir şeyler yapmak, sağkalımın kontrolündedir. Şeyler, 1) onları yapmış olan kişiler bir şekilde risk almışsa ve 2) çalışmaları kuşaktan kuşağa aktarılmışsa işe yarar.

Bu da beni büyükanneye getiriyor.

ARAŞTIRMACILARA KARŞI BÜYÜKANNE

Büyükanneniz ya da yaşlı kişiler size bir tavsiyede bulunurlarsa, bunun işe yarama olasılığı %90'dır. Öte yandan, kısmen bilimcilik ve akademik fahişelik, kısmen de dünyanın zor olması nedeniyle, psikologlar ve davranış bilimciler tarafından yazılmış bir şey okursanız, bunun işe yarama olasılığı %10'un altındadır; büyükanne ve klasikler daha önce konuyu işlememişlerse tabii, ama bu durumda niye bir psikoloğa ihtiyacınız olsun ki?* 2008'de prestijli dergilerde yayımlanan 100 psikoloji çalışmasını tekrarlamaya yönelik yakın tarihli bir çabada, 100 üzerinden ancak 39'unun tekrarlandığını bir düşünün. Bu 39 arasından, bence 10'dan azı gerçekten dayanıklıdır ve deneyin dar sınırları dışına aktarılabilir. Benzer kusurlar tıp ve sinirbilim alanlarında da görülmüştür; buna daha sonra değineceğiz. (Bu konuyu ileride 18. ve esas olarak 19.) bölümlerde, büyükannenizin uyarılarının ya da yasaklamalarının neden "irrasyonel" olmadığı konusuyla birlikte ele alacağım –"irrasyonel" denilen şeylerin çoğu olasılığın yanlış anlaşılmasından kaynaklanır.)

Önemli nokta yalnızca eskilerin kitaplarının hâlâ elimizde bulunması ve Lindy'nin filtresinden geçmiş olması değil, ayrıca bunları okumuş olan popülasyonların hayatta kalmış olmasıdır.

Eski insanlar bizim fizik bilgimize sahip olmasalar da, insan doğasını bilirlerdi. Sosyal bilimler ve psikoloji alanında geçerli olan her şey Lindy'ye dayanıklı olmalı, yani klasiklerde bir öncülü bulunmalıdır, aksi takdirde tekrarlanmayacak ya da deney ötesinde genellenmeyecektir. "Klasikler" sayesinde Latin (ve Helenistik dönem sonu) ahlak edebiyatını tanımla-

* "p değerleri"nin olasılığı ve araştırmacılar tarafından gasp edilmesiyle ilgili "p değerlerinin meta-dağılımı" başlıklı bir teknik notta, bu belgelerin istatiksel öneminin en azından ileri sürülenin altında bir büyüklük derecesine sahip olduğunu gösteriyorum.

yabiliriz (ahlak biliminin o zamanlar bugünkünden farklı bir anlamı vardı): Cicero, Seneca, Marcus Aurelius, Epiktetos, Lucian, ya da şair Juvenal, Horatius, ya da daha sonra "ahlakçılar" adı verilen Fransızlar (La Rochefoucauld, Vauvenargues, La Bruyère, Chamfort). Bossuet başlı başına bir kategoridir. Montaigne ile Erasmus eskilere açılan büyük kapı olarak kullanılabilir: Montaigne kendi zamanının eserlerini popülerleştiren, Erasmus da titizlikle derleyen kişidir.

BÜYÜK EBEVEYNLERİNİZİN BİLGELİĞİNE KISA BİR KEŞİF TURU

Bu bölümü hem eski gelenekte var olan hem de modern psikoloji tarafından bir bakıma yeniden doğrulanan birkaç fikirle kapatalım. Bu fikirler organik olarak test edilmiştir, yani araştırmaların değil, kendiliğinden akla gelen (bu kitabın adının *Taşın Altındaki El* olduğunu anımsayın), sonra metinlerde doğrulanan şeylerin sonucudur.

Bilişsel uyumsuzluk (Leon Festinger'ın *ekşi üzümler* konusundaki psikolojik teorisi; buna göre insanlar, tutarsız inançlardan kaçınmak için, örneğin ulaşamadıkları üzümün ekşi olduğunu ileri sürerler). Buna ilk olarak Ezop'ta rastlarız, tabii ki La Fontaine tarafından yeniden işlenmiştir. Ama kökleri daha da eskiye, Asurlular döneminde Ninovalı Ahika'ya dayanıyor gibidir.

Kayıptan kaçınma (kaybetmenin acısının kazanmanın zevkinden daha fazla olduğu yönünde bir psikoloji teorisi): Livy'nin Vakayinamesi (XXX, 21), *İnsanlar kötüyü iyiden daha yoğun olarak hissederler*.* Seneca'nın hemen hemen tüm mektuplarında bir kayıptan kaçınma unsuru bulunur.

Negatif tavsiye (*via negativa*): Yanlışı doğrudan daha iyi biliriz; Gümüş Kural'ın Altın Kural'dan üstün olduğunu anım-

* *Segnius homines bona quam mala sentiunt*.

sayın. İyi, kötünün yokluğu kadar iyi değildir*, Ennius, Cicero tarafından tekrar edilmiş.

Elini Taşın Altına Koymak (tam anlamıyla): Yiddiş atasözüyle başlayalım: *Başkasının dişleriyle çiğneyemezsin*. "Kaşınan yerini en iyi tırnağın kaşır"†, takriben 1614'te Scaliger tarafından *Proverborum Arabicorum*'a alınmış.

Antikırılganlık: Onlarca eski deyiş var. Sadece Cicero'yu alıntılayalım: *Ruhumuz yatıştığında, arı sokabilir*. Bunun siyasi sistemlerde geçerliliği için bkz. ayrıca Machiavelli ve Rousseau.

Zamanın değer indirimi: "Eldeki bir kuş ağaçtaki on kuştan iyidir."‡ (Doğu Akdeniz atasözü)

Kitlelerin çılgınlığı: Nietzsche: *Çılgınlığa bireylerde ender rastlanır, ama gruplarda, partilerde, uluslarda, kuraldır*. (Bu, kadim bilgelik sayılabilir, çünkü Nietzsche bir klasikçiydi; Platon'da buna benzer pek çok referans gördüm.)

Az çoktur: *Çok fazla çekişme gerçeği öldürür,*§ Publilius Syrus. Ama tabii ki "az çoktur" ifadesi Robert Browning'in 1855 tarihli bir şiirinde yer alır.

Aşırı güven: *Aşırı güvenim yüzünden para kaybettim*,¶ Megaralı Theognis'ten (*Güvenerek her şeyi kaybettim, meydan okuyarak her şeyi kurtardım*) ve Koslu Epicharmus'tan (*Ayık kal ve arkanı kollamayı unutma*) esinlenen Erasmus.

İlerleme paradoksu ve **seçim paradoksu**: Tatilini Yunanistan'da geçiren New Yorklu bir bankacıyla ilgili tanıdık bir hikâye vardır. Bankacı bir Yunan balıkçıyla konuşarak ve yaptığı işe dikkatle inceleyerek, onu büyük bir işe dönüştürmesini sağlayacak bir plan yapar. Balıkçı bunun ne gibi yarar-

---

* *Nimium boni est, cui nihil est mali.*

† *Non scabat caput praeter unges tuo*; *Ma bihikkak illa difrak*.

‡ *Xasfour bil 'id ahsan min xasra xalsajra*.

§ *Nimium allercando veritas amittitur.*

¶ *Fiducia pecunias amici*.

lar sağlayacağını sorar; bankacı, New York'ta çok para kazanıp tatil için Yunanistan'a dönebileceği yanıtını verir; balıkçı bunu gülünç bulur, o zaten bankacıların Yunanistan'da tatile gittiklerinde yaptıkları şeyi yapmaktadır.

Bu hikâye, Montaigne'in yeniden anlattığı daha şık bir biçimiyle eski zamanlarda iyi bilinirdi (benim çevirim): Kral Pyrrhus İtalya'ya girmeye karar verince, akıllı danışmanı Cyneas, bunun boşuna olacağını ona sezdirmeye çalışır. "Neden böyle bir işe kalkışıyorsunuz?" diye sorar. Pyrrhus, "İtalya'nın efendisi olmak için," diye yanıtlar. Cyneas: "Peki ya sonra?" Pyrrhus: Galya'ya, ardından İspanya'ya ulaşmak için." Cyneas: Ya sonra?" Pyrrhus: Afrika'yı fethetmek, sonra… buraya dönüp dinlenmek için." Cyneas: Ama zaten buradasınız; daha fazla risk almaya ne gerek var?" Montaigne daha sonra Lucretius'un *De Rerum Natura*'sındaki (V, 1431), insan doğasının kendini cezalandırırcasına üst sınır tanımamasına dair ünlü bölümü alıntılar.

6. KİTAP

ARACILIĞA
DAHA DERİNDEN BİR BAKIŞ

Cerrahlar Cerrah Gibi Görünmemelidir

Edebiyat, edebiyat gibi görünmez – Donaldo uygulayıcıları işe alıyor – Bürokrasinin ihtişamı – Bir profesöre halter kaldırmayı öğretmek – İşe uygun görünmek

İŞE UYGUN GÖRÜNMEK

Diyelim ki bir hastanenin aynı bölümünde aynı kademeden iki cerrah arasında seçim yapacaksınız. Birincisinin dış görünüşü son derece kibar; gümüş çerçeveli gözlüğü, ince bir yapısı, hassas elleri var, ölçülü konuşuyor ve hareketleri zarif. Saçları gümüş renkli ve özenle taranmış. Adam bir filmde cerrahı canlandırmak için seçeceğiniz tipte biri. Muayenehanesi Ivy League üniversitelerinin hem lisans hem tıp fakültesi diplomalarını gözünüze sokuyor.

İkincisi kasaba benziyor; fazla kilolu, kocaman elleri, kaba saba bir konuşması ve bakımsız bir görünümü var. Gömleği arkadan sarkıyor. ABD'nin Doğu Yakası'ndaki hiçbir ünlü terzi gömleğinin yakasını ilikletemez. Utanmadan güçlü bir New Yawk şivesiyle konuşuyor, sanki farkında değilmiş gibi. Ağzını açtığında görünen altın bir dişi bile var. Duvarlarında diploma olmaması, eğitimiyle gurur duymadığını gösteriyor: belki de bir bölge üniversitesine gitmiş. Bir filmde, genç bir kongre üyesinin emekliye ayrılmış yakın korumasını ya da bir New Jersey kafeteryasındaki üçüncü kuşak bir aşçıyı canlandırması beklenebilir.

Şimdi ben, seçmek zorunda olsam, enayilik eğilimimin üstesinden gelip, anında kasabı seçerdim. Dahası da var: Eğer

doktor gibi görünen iki doktor arasında seçim yapmam gerekirse, üçüncü seçenek olarak kasabı arardım. Niye? Çünkü işe uygun *görünmeyen* kişinin, mesleğinde (bir çeşit) başarılı kariyer yapmış olması koşuluyla, algı konusunda üstesinden gelmesi gereken çok şeyi olmuştur. Ve işe uygun görünmeyen insanlara sahip olacak kadar şanslıysak bu, taşın altındaki el, yetersizlikten filtrelenen gerçekle temas sayesindedir, çünkü gerçek dış görünüşe karşı kördür.

Sonuçlar yorumcular aracılığıyla değil de dosdoğru gerçekle yüzleşmekten geldiğinde, becerilerle ilişkili olsa bile, görünüşün önemi azalır. Ama işin içinde hiyerarşi ve standart "iş değerlendirmesi" varsa, görünüş oldukça önemlidir. Şirketlerin CEO'larını düşünün: işe uygun görünmezler, hatta hepsi birbirine benzer. Daha da kötüsü, konuşmalarını dinlediğinizde, hep aynı şeyi duyarsınız, söz dağarcıkları ve metaforları bile aynıdır. Ama işleri budur: Okuyucuya durmadan hatırlatacağım gibi, yaygın inancın aksine, yöneticiler girişimcilerden farklıdır ve oyuncu gibi görünmeleri beklenir.

Dış görünüşle beceriler arasında bir bağ da olabilir (sportif görünümlü biri muhtemelen sporcudur), ama *işe uygun görünmemesine rağmen* biraz başarılı olması koşuluyla bu, son derece güçlü, hatta yaşamsal bir bilgidir.

Bu nedenle ABD başkanlığı görevinin bir zamanlar eski bir oyuncu, Ronald Reagan tarafından yerine getirilmiş olması şaşırtıcı değildir. Aslına bakılırsa en iyi oyuncu, oyuncu olduğu fark edilmeyen kişidir: Barack Obama'ya daha yakından baktığımızda, onun oyuncudan da fazlası olduğunu görürüz: süslü bir Ivy League eğitimi liberal sıfatıyla birleştiğinde, bir imaj yaratıcısı olarak etkileyicidir.

Milyoner komşu konusunda çok şey yazılmıştır: tüm faktörler göz önüne alındığında, gerçekten zengin olan, ama zengin olmasını beklemeyeceğiniz kişiye benzeyen biri ve tersi. Hemen her özel bankacı, müşterinin görüntüsüne aldanma-

mayı ve golf kulüplerindeki Ferrari sahiplerinden uzak durmayı öğrenmiştir. Ben bu satırları yazarken, atalarımın köyünde mütevazı ama rahat bir yaşam sürmüş, kendi yetiştirdiği yiyeceklerle beslenmiş, kendi rakısını (arak) içmiş bir komşu (ve oradaki hemen herkes gibi, uzaktan bir akraba), arkasında beklenenin yüz katı olan, yüz milyon dolarlık bir mal mülk bıraktı.

Bu yüzden gelecek sefer rasgele bir roman seçerken, fotoğrafta yazarı boynundaki fularla duvardan duvara kitap raflarının önünde düşünceli bir adam gibi gösteren kitaptan kaçının.

Aynı mantık ve tersinden akıl yürütmeyle, becerikli hırsızlar da hırsız gibi görünmemelidir. Öyle görünenlerin cezaevinde bulunmaları daha olasıdır.

Şimdi, aşağıdaki iddianın derinlerine ineceğiz.

Taşın altındaki elin doğrudan filtresinden geçmemiş olan her türlü faaliyette ya da işte, insanların büyük çoğunluğu jargonu bilir, rolünü oynar ve kozmetik ayrıntılarla yakından ilgilenir, ama konuyla ilgili en ufak bir fikri yoktur.

YAŞ KERESTE YANILGISI

Bu bölümün ana fikri Lindy-uyumludur. "Güzel elmanın daha lezzetli olduğunu sanma," diye bir Latin atasözü vardır.* İyi bilinen "parlayan her şey altın değildir" vecizesinin daha ince bir şeklidir bu –o zamanlarda bile tüketiciler sürekli ürünün estetiğiyle kandırıldıklarından, ancak yarım yüzyılda anlaşılan bir şey.

Benim alanımdaki bir uzman kuralı, asla iyi giyimli bir traderı işe almamaktır. Ama kural bunun ötesine geçer:

---

* *Non teneas aurum totum quod splendet ut aurum / nec pulchrum pomum quedlibet esse bonum*.

Ayrıntılarını en az anlayabileceğiniz, sağlam bir geçmiş performansa sahip olması koşuluyla, başarılı bir traderı işe alın.

En çok değil, en az anlayabileceğiniz. Niye öyle?

Bu noktayı *Antikırılganlık*'ta açıklamış ve *yaş kereste yanılgısı* diye nitelendirmiştim. Bir adam ticaretini yaptığı ürünün temel ayrıntısı gibi görünen şeyi bilmeden, yaş kereste alanında servet kazanır; yaş kerestenin yeşile boyanmış kereste değil, yeni kesilmiş kereste olduğunun farkında değildir. Bu arada aksine, hikâyeyi anlatan kişi, yaş keresteyle ilgili her türlü ayrıntıyı bildiği halde iflas eder. Yanılgı, insanın gerçek dünyada bilmesi gereken şeyin, idrak yoluyla algılayabileceği şeyle her zaman örtüşmemesindedir: bu, ayrıntıların önemli olmadığı anlamına gelmez, yalnızca genellikle (EAB tarzında) önemli olduğuna inandığımız şeyler, dikkatimizi bedel mekanizmasının daha önemli özelliklerinden uzaklaştırabilir demektir.

Her türlü faaliyette, gizli ayrıntılar ancak Lindy etkisi ile açığa çıkar.

Bir başka yön:

Enayileri ikna eden açık bir anlatıda ifade edilebilecek şeyler bir enayi tuzağı olacaktır.

Yatırım üzerine ders veren arkadaşım Terry B., iki konuşmacıyı davet etmişti. Biri tepeden tırnağa yatırım yöneticisi gibi görünüyordu: ısmarlama giysiler, pahalı saat, parlak ayakkabılar ve net sunum. Ayrıca büyük konuşuyor, bir yöneticide görmek isteyeceğiniz özgüveni yansıtıyordu. İkincisi bizim kasap-cerraha daha yakın görünüyordu ve konuşması tamamen anlaşılmazdı; hatta kafası karışmış gibi bir izlenim veriyordu. Terry öğrencilere ikisinden hangisinin kendilerince daha başarılı olduğunu sorunca, doğru yanıtın yanından

bile geçmediler. Birincisi, bekleneceği üzere, o iş alanının aşevine denk bir seviyedeydi; ikincisiyse hiç değilse mültimilyonerdi.

Trader kariyerimin başlarında New York'ta birlikte çalıştığım, tutucu bir İrlandalı olan müteveffa Jim Powers, küçük yaşta okumayı bırakıp Brooklyn sokaklarında gangsterlik yapmış olmasına rağmen başarıya ulaşmıştı. Toplantılarda trader faaliyetlerimizi, "Şunu yaptık, sonra bunu yaptık, falan filan ve her şey süperdi," gibi ifadelerle anlatırdı, kafası karışan dinleyiciler de bölümümüz kâr ettiği sürece, onun neden söz ettiğini anlamamaktan hiç rahatsız olmazdı. İlginçtir ki bir süre sonra, Jimmy'nin ne demek istediğini çaba harcamadan anlamayı öğrendim. Ayrıca yirmili yaşlarımın başında, kolay anladığınız kişilerin her zaman zırvaladıklarını da öğrendim.

İYİ GİYDİRİLMİŞ İŞ PLANI

Edebiyat, edebiyat gibi görünmemelidir. Yazar Georges Simenon, ergenlik çağındayken gazetecilik alanında ünlü Fransız yazarı Colette'in asistanı olarak çalışmıştı; Colette ona, metnini şimdiki zaman dilek kipleri ve meltemlere, ormangüllerine ve gökkubbelere göndermelerle süsleme fikrine –edebiyatı cilalarken yapılan türde şeylere– karşı direnmeyi öğretti. Simenon bu tavsiyeyi uç noktasına götürdü: üslubu, örneğin, Graham Green'inkine benzer; son derece çıplaktır ve sonuç olarak, sözcükler atmosferin aktarılmasına engel oluşturmaz, komiser Maigret'nin Paris yağmuru altında geçirdiği sonsuz saatleri okurken ıslaklığın ayakkabılarınıza nüfuz ettiğini hissedersiniz; arkaplan adeta başkahramanıdır.

Aynı şekilde, işletmelerin iş planları sayesinde, bilimin de finansman sayesinde işlediği yanılsaması hüküm sürer. Kesinlikle doğru değildir bu: iş planı, bir enayiyi ikna etmek isteyenler için yararlı bir anlatıdır. İşe yarar, çünkü Önsöz 2'de

söylediğim gibi, girişimci firmalar paralarının büyük kısmını şirketleri paketleyip satarak kazanırlar ve güçlü bir anlatı olmadan satmak kolay değildir. Ama (para toplama tasarısının aksine), kendi başına ayakta durması gereken gerçek bir işletme için iş planları ve finansman ters yönde çalışır. Bu satırları yazdığım sırada, yakın tarihli büyük başarıların çoğu (Microsoft, Apple, Facebook, Google) elini taşın altına ve ruhunu ortaya koyarak organik olarak büyüyen insanlar tarafından başlatılmıştı –finansmana başvurmuş olsalar da, bunu büyümek ya da yöneticilerin para kazanmasını sağlamak için yapmışlardı; finansman başlıca yaratım kaynağı değildi. Bir firma, firma yaratarak yaratılmaz; bilim de bilim yaparak yapılmaz.

CADILAR BAYRAMINA KATILAN BİR PİSKOPOS

Bu beni tekrar sosyal bilimlere getiriyor. Birçok kez, fikirlerin yanı sıra matematiksel kanıtları da hızlıca kâğıda döküp, yayımlanmalarını planlayarak bir yerlere gönderdim. Göz boyama yoktu, sosyal bilim makalelerinin fikirden yoksun yuvarlak laf kalabalığı da yoktu. Ekonomi gibi alıntılara dayanan bazı uyduruk alanlarda, her şeyin sunumdan ibaret olduğunu fark ettim. Aldığım eleştiriler de içerikle değil, daha çok görünüşle ilgiliydi. Uzun bir yatırım sürecinde öğrenilmesi gereken belirli bir dil vardır ve makaleler o dilin etrafında dönen yinelemelerden oluşur.

Görevi makaleler yazmak ve sınavlardan geçmek gibi ritüellere dayalı olmadığı sürece, asla bir akademisyeni işe almayın.

Bu da bizi bilimciliğin özelliklerine getiriyor. Çünkü bu ahmaklar sadece sunuma değil, gereksiz karmaşıklığa da önem verirler.

Yine de bu karmaşıklıkların ve akademik ritüellerin ardında bir mantık vardır. Bir piskoposun neden Cadılar Bayramı'na katılacakmış gibi giyindiğini merak ettiniz mi hiç?

Akdeniz toplumları geleneksel olarak, en üst düzey görevlinin, elini en çok taşın altına koyan kişi olduğu toplumlardır. Ve günümüzde Amerika'nın kendine has bir özelliği varsa, o da askeri değerlerin Anglo-Sakson toplumdaki iş ve ticaret alanlarına aktarılması sayesinde, ekonomik risk almaktır; ilginçtir ki, geleneksel Arap kültürü de ekonomik risk almanın onuruna aynı önemi vermektedir. Ama tarih, entelektüelin en tepede yer aldığı toplumların eskiden olduğu gibi şimdi de var olduğunu gösteriyor, Hintliler Brahmanları hiyerarşide ilk sıraya koyarlardı, Keltlerin rahipleri vardı (onların olası kuzenleri Dürzilerin de öyle), Mısırlıların kâtipleri vardı, Çinlilerin ise göreceli olarak kısa bir süreliğine bilginleri oldu. Savaş sonrası Fransa'yı da eklemeliyim. Bu entelektüellerin gücü ellerinde tutup kendilerini nüfusun geri kalanından ayırma biçimlerinde dikkate değer bir benzerlik göze çarpar: karmaşık, son derece ayrıntılı ritüeller, kast içerisinde kalan gizemler ve aşırı derecede kozmetiğe odaklanma yoluyla yaparlar bunu.

Savaşçılar ya da eylemciler tarafından yönetilen "normal" toplumlarda bile, entelektüel sınıfı tamamen ritüellerden ibarettir: tantana ya da tören yoksa, entelektüel sadece bir konuşmacı, yani neredeyse bir hiçtir. Benim bölgemde, Grek-Ortodoks kilisesindeki piskoposu ele alalım: tam bir ağırbaşlılık gösterisi. Paten üstündeki bir piskopos, piskopos değildir artık. Dekoratif, olduğu gibi, yani dekoratif kalırsa, bunda bir yanlışlık yoktur. Gelgelelim, bilim ve iş dünyası dekoratif olmamalıdır.

Şimdi aşağıdaki noktaları inceleyeceğiz:

Tıpkı Ferrari'deki düzgün tipin buruşuk mültimilyonerden daha zengin görünmesi gibi, bilimcilik de gerçek bilimden daha bilimsel görünür.

Gerçek entelektüel, entelektüel gibi görünmemelidir.

GORDİON DÜĞÜMÜ

Yalnızca sonuçlara ihtiyacınız varsa, asla karmaşık sunuma para vermeyin.

Büyük İskender bir keresinde Frigya'nın Gordion kentinde (Yunan hikâyelerinde sıklıkla olduğu gibi, günümüz Türkiye'sinde) şöyle bir sorunla karşılaşır: Gordion'a girdiğinde, eski bir yük arabası bulur, koşumu çok sayıda düğümle öyle sıkı bağlanmıştır ki nasıl çözüleceğini kestiremez. Bir kâhin, düğümü kim çözerse, o zamanlar "Asya" denilen yeri, yani Küçük Asya, Doğu Akdeniz bölgesi ve Ortadoğu'yu onun yöneteceğini bildirmiştir.

Büyük İskender düğümle boğuştuktan sonra, bu karmakarışık ip yumağından uzaklaşır ve düğümün nasıl çözüleceğinin kehanet açısından bir önemi olmadığını belirtir. Sonra kılıcını çeker ve tek bir darbeyle düğümü ikiye ayırır.

Hiçbir "başarılı" akademisyen böyle bir politika izlemeyi göze alamaz. Hiçbir Entelektüel Ama Budala da. Tıbbın, beyin ameliyatı daha "bilimsel görünse" de, bir hasta baş ağrısıyla geldiğinde aspirin vermenin ya da iyi bir gece uykusu tavsiye etmenin beyin ameliyatı yapmaktan daha iyi olduğunu fark etmesi uzun bir zaman aldı. Ama çoğu "danışman" ve saatine para alan başkaları henüz o noktada değille.

HAYATIN AŞIRI ENTELEKTÜELLEŞTİRİLMESİ

Araştırmacı Gerd Gigerenzer ve Henry Brighton, bir beysbol oyuncusunun topu nasıl yakaladığına dair Richard Dawkins tarafından anlatılan aşağıdaki örnekte, "rasyonalist"

okulun (tırnak içinde, çünkü bu rasyonalistlerde rasyonel olan pek az şey vardır) yaklaşımlarını höristik okulun yaklaşımlarıyla karşılaştırırlar:

> Richard Dawkins'in (…) iddiasına göre, "Oyuncu topun takip ettiği yolu öngörürken bir dizi diferansiyel denklem çözmüş gibi davranır. Bilinçaltı bir düzeyde, işlevsel olarak matematiksel hesaplara denk bir şey olagelmektedir."
>
> (…) Deneylerse aksine, oyuncuların birkaç buluşsal kısayola dayandıklarını göstermiştir. Bakış kısayolu, bunların en basitidir ve top havada çok yükseklerdeyse işe yarar: Bakışını topa yönelt, koşmaya başla ve koşma hızını bakış açın sabit kalacak şekilde ayarla.

Bilim yazarı Richard Dawkins'in bu yanılgısı genel olarak, *belirli amaçlar için* kullanılan zihinsel kısayolların rolünü kabullenmektense, insanları her türlü doğal fenomenlere karşı tepkilerinde aşırı entelektüelleştirmeye dayanmaktadır. Beysbol oyuncusunun doğru kısayol konusunda hiçbir fikri yoktur, ama kendini olayların akışına bırakır –aksi halde maçı, entelektüelleştirme yapmayan bir başka rakip kazanacaktır. Aynı şekilde, 18. Bölümde, dini "inançlar"ın da –fail nasıl olduğunu bilmeden– bir dizi problem çözen zihinsel kısayoldan ibaret olduğunu göreceğiz. Karar vermek için denklem çözmek, biz insanların sahip olmak isteyebileceğimiz bir beceri değildir –hesaplama açısından imkânsızdır. Yapabileceğimiz makul şey, bu kısayolların bazı zararlı yönlerini etkisizleştirmek, deyim yerindeyse köreltmektir.

BİR BAŞKA MÜDAHALECİLİK

Her zaman elini taşın altına koymadan (ya da doğru taşın altına koymadan) hareket eden insanlar, karmaşık ve merkezi olanı arar ve sade olandan veba gibi kaçınırlar. Uygulama-

cılar ise bunun tam tersi sezgilere sahip olduklarından, en basit buluşsal kısayolları ararlar. Bazı kurallar:

> *Eğitilmiş, seçilmiş ve karmaşık çözümler buldukları için ödüllendirilmiş kişiler basit çözümleri hayata geçirme güdüsüne sahip değildirler.*

Çarenin kendisinin taşın altındaki el problemi olduğunda ise durum daha da karmaşıklaşır.

> *Meta-problemde, çözüm tam da bu problemi çözmekle ilgili olduğunda, bu özellikle vahimdir.*

Bir başka deyişle, toplumdaki birçok problem, konumları ve eğitimleri öyle yapmalarını gerektirdiği için karmaşık çözümler satan insanların müdahalelerinden kaynaklanır. Bu durumdaki biri basit bir şey önermekten hiçbir yarar sağlamaz: sonuçlar için değil, algı için ödüllendirilirsiniz. Bu arada, o insanlar böylesi karmaşıklıklar yüzünden doğrusal olmayan bir biçimde büyüyen yan etkiler için hiçbir bedel ödemezler.

Bu durum teknologlara kazanç sağlayan çözümler söz konusu olduğunda da geçerlidir.

ALTIN VE PİRİNÇ

Aslında beyin ameliyatının aspirinden daha bilimsel olmadığını içgüdüsel olarak biliyoruz, tıpkı JFK ile Newark havalimanı arasındaki 65 kilometreyi uçakla kat etmenin, teknolojiyle daha ilişkili olsa da, "verimlilik" sayılmadığını bildiğimiz gibi. Ama bunu başka alanlara aktarmakta güçlük çekiyoruz ve yatırım için bir Ponzi sistemi neyse ya da gerçek bilimsel iletişim için reklam veya propaganda neyse o olan *bilimciliğin* kurbanı olmaya devam ediyoruz. Kozmetik özellikleri gözümüzde büyütüyoruz.

3. Kitap'taki genetiği değiştirilmiş ürünleri (ve 4. Bölüm'deki karalama kampanyasını) hatırlayın. Genetiği değiş-

tirilmiş Altın Pirinci ele alalım. Birçok gelişmekte olan ülkede kötü beslenme ya da beslenme yetersizliği sorunu yaşandı, çalışma arkadaşlarım Yaneer Bar-Yam ve Joe Norman bunları basit ve çok açık bir nakliye meselesine bağlıyorlar. Kısaca, gıda tedarikimizin üçte birinden fazlasını israf ediyoruz ve dağıtımda basit bir iyileşmeden elde edilecek yararlar, tedarikteki değişiklikten elde edilecekten kat kat fazla olacaktır. Bir domatesin maliyetinin %80 ya da 85'inin, çiftçi seviyesindeki maliyete değil de nakliyeye, depolamaya ve israfa (satılmayan stoklara) bağlanabilebileceğini bir düşünün. O halde çabalarımız açıkça, düşük teknolojili dağıtıma yönelik olmalıdır.

Teknoloji uzmanları burada bir müdahale açısı gördüler. İlk olarak, merhamet uyandırmak için açlıktan ölen çocukların resimlerini gösterir ve tartışmayı kısa kesersiniz –ölmekte olan çocukların önünde tartışan biri, pisliğin tekidir. İkinci olarak, yönteminizle ilgili bir eleştirinin, çocukların kurtarılmasının *aleyhine* olacağını hissettirirsiniz. Üçüncü olarak, sizin için kazançlı olan ve bir felakete ya da mahva yol açması durumunda sizi uzun vadeli etkilerden koruyacak, görünüşte bilimsel bir teknik önerirsiniz. Dördüncü olarak, gazetecileri ve işe yarar budalaları, "bilimsel" olmayan gözlerine bilimsel gelmeyen şeylerden nefret eden insanları etrafınıza toplarsınız. Beşinci olarak, *lanet olası paraya* sahip olmadıklarından itibarlarına en ufak bir leke sürülmesine karşı son derece korunmasız olan araştırmacıların itibarını zedelemek için bir karalama kampanyası başlatırsınız.

Söz konusu teknik, pirincin genetiğini, tohumlarında vitamin bulunmasını sağlayacak şekilde değiştirmeye dayanır. Meslektaşlarım ve ben, bu yöntemin genel bir eleştirisi olan aşağıdaki noktaları göstermek için çaba harcadık. Birincisi, genetiği değiştirilmiş organizmalar, yani bu şekilde elde edilen genetik değişiklikler, analitik açıdan, tarımın başlangıcından beri insan faaliyetlerinin ayırıcı özelliği olan, bitki

ve hayvanların –örneğin patateslerin ya da mandalinaların– melezleştirilmesiyle aynı kategoriye girmez. Karmaşıklık kategorilerini atladık ve çevre üzerindeki etkiler öngörülebilir değildi; kimse etkileşimleri incelememişti. Kırılganlığın dozla ilgili olduğunu hatırlayın: yirminci kattan düşmek bir iskemleden düşmekle aynı risk kategorisinde değildir. Hatta sistemik riskte bariz bir artış olduğunu da gösterdik. İkincisi, gerektiği gibi bir risk incelemesi yapılmamıştı ve makalelerde argümanı desteklemek için sunulan istatiksel yöntemler hatalıydı. Üçüncüsü, sadelik ilkesini hatırlattık ve bu, *bilim karşıtlığı* olarak nitelendirildi. Pirinç ve vitaminler bu insanlara niye ayrı ayrı verilmesin ki? Ne de olsa, genetiği değiştirilmiş sütlü kahvemiz yok. Dördüncüsü, daha fazla pestisit kullanımı ve pestisitin mikrobiyomu (yani topraktaki bakteriyi ve diğer canlıları) öldürmesi nedeniyle, GDO'ların çevre açısından çok sayıda risk taşıdığını ortaya koymayı başardık.

Bunun hemen ardından, azınlık kuralı nedeniyle, devam etmenin anlamsız olduğunu fark ettim. 3. Kitap'ta da söylediğim gibi, GDO'lar sadece akıllı ve uzlaşmaz insanlardan oluşan bir azınlık onlara karşı çıktığı için kaybetti.

KARŞILIK

Kısaca, kişi gerçeklik yerine başkaları tarafından yargılandığında, çarpıklıklar başlar. Henüz iflas etmemiş firmalarda, personel departmanı denilen bir şey vardır. Bu departmanda göstergeler kullanılır ve "değerlendirme formları" doldurulur.

Değerlendirme formları olduğu anda, bozulmalar meydana gelir. *Siyah Kuğu*'da, rantabl günlerin yüzdesini soran, traderları gizli Siyah Kuğu riskleri pahasına sabit para kazanmaya, sonuçta kaybetmeye teşvik eden değerlendirme formunu doldurmak zorunda kaldığımı hatırlayın. Rus Ruleti, altıda beş kez para kazanmanıza olanak tanır. Bu, bankaları iflasa

sürüklemiştir, çünkü bankalar yüz çeyrek dönemden birinde zarar eder, ama o zaman şimdiye dek kazandıklarından fazlasını kaybederler. Benim açık seçik yaklaşımımsa, nadiren para kazanmayı denemekti. Değerlendirme formunu büyük patronun karşısında yırttım, onlar da beni rahat bıraktılar.

Aslında bir değerlendirmenin nihai sonuçlarınıza göre değil de sizi çok bilmiş görünmeye teşvik eden bir göstergeye göre yargılanmanıza neden olması bile bazı çarpıklıklar yaratır.

LÜKS BİR ÜRÜN OLARAK EĞİTİM

Ivy League üniversiteleri, yeni Asyalı üst sınıfın gözünde en lüks ürün haline geldi. Harvard, Louis Vuitton çanta ve Cartier saat gibi bir şey oldu. Bu durum tasarruflarının gittikçe daha büyük bölümünü eğitim kurumlarına yatıran, böylece paralarını bürokratlara, gayrimenkul müteahhitlerine, başka türlü var olmayacak bir disiplindeki (toplumsal cinsiyet araştırmaları, karşılaştırmalı edebiyat ya da uluslararası ekonomi) kadrolu profesörlere ve diğer parazitlere aktaran orta sınıfa muazzam bir yük bindiriyor. ABD'de, öğrenci borçlarından oluşan ve otomatik olarak bu rant alan kişilere aktarılan bir birikime sahibiz. Bir bakıma bunun haraç kesmekten hiç farkı yok: hayatta ilerleyebilmek için, "isim" yapmış bir üniversite mezunu olmak gerekiyor. Ama toplumun organize eğitimle ilerlemediğine dair dellillerimiz var, aksine: bir ülkedeki (resmi) eğitim seviyesi, zenginliğin sonucudur.*

ZIRVA TESPİTİ İÇİN BULUŞSAL BİR KISAYOL

Buluşsal kısayol burada eğitimi tersinden kullanmak olacaktır: eşit becerilere sahip olması koşuluyla, en gösterişsiz

* Aynı argüman, bilim insanlarının ve matematikçilerin bilim muhabirlerince –ya da profesyonel yaşam öyküsü yazarlarınca– kaleme alınan yaşam öyküleri için de geçerlidir. Anlatılacak bir şey bulur ve daha da kötüsü, bilim insanlarını kaide üstüne koyarlar.

eğitime sahip kişiyi işe almak. Bu, rakiplerinin etkileyici diplomalarına rağmen o kişinin başarılı olmak ve en ciddi engelleri aşmak zorunda kaldığı anlamına gelir. Ayrıca, gerçek dünyada Harvard'a gitmemiş kişilerle anlaşmak daha kolaydır.

Bir disiplinin zırvalığı, diplomanın ciddi şekilde onu veren okulun prestijine bağlı oluşundan anlaşılabilir. MBA programlarına başvurduğum sırada, ilk on ya da yirmiye girenler dışındaki bir programın zaman israfı olacağının söylendiğini hatırlıyorum. Öte yandan matematik dalındaki bir diploma, okula daha az bağlıdır (belli bir seviyenin üstünde olması koşuluyla, dolayısıyla buluşsal kısayol, ilk 10 ile ilk 2000 okul arasındaki fark için geçerli olacaktır.)

Aynı şey araştırma makaleleri için de geçerlidir. Matematik ve fizik alanlarında, arXiv sitesi havuzunda (asgari bir engelle) yayınlanan bir sonuç yeterlidir. Akademik finans gibi (makalelerin genellikle karmaşık hikâyeler şeklinde olduğu) düşük kaliteli alanlardaysa tek kriter derginin "prestiji"dir.

GERÇEK SPOR SALONLARI SPOR SALONU GİBİ GÖRÜNMEZ

Eğitimdeki bu etiketleme çok sayıda kozmetik şey sağlar, ama antikırılganlığa ve gerçek öğrenime dair, spor salonlarını anımsatan bir şeyi gözden kaçırır. İnsanlar pahalı –süslü, karmaşık, çok renkli– bir uzay gemisine aitmiş gibi görünen bir ekipmandan etkilenirler. Bu tür şeyler alabildiğine gelişmiş ve bilimsel görünür, ama unutmayın ki bilimsel görünen genellikle bilim değil, bilimciliktir. Prestijli üniversiteler gibi, spor salonlarına girmek için de büyük oranda gayri menkul müteahhidinin yararına, yüklü bir para verirsiniz. Kas geliştiren kişiler (gerçek yaşamın birçok alanında gerçekten güçlü olanlar), bu makineleri kullananların ilk aşamanın ötesinde güç kazanmadıklarını bilirler. Aslında, çok az kası hedefleyen karmaşık ekipmanları düzenli olarak kullananlar, en sonunda

armut biçimli olur ve becerileri antrenman yaptıkları makinenin ötesine geçmediğinden, zamanla gittikçe güçsüzleşirler. Bu ekipman bir hastanede ya da rehabilitasyon programında biraz yararlı olabilir, ama hepsi o kadar. Öte yandan, daha basit halter aleti (her iki ucunda birer ağırlık olan metal çubuk) belki de ekipmanın bütün bedeninizi çalıştırmanızı sağlayan tek standart parçası ve elde edilmesi en kolay ve en ucuz olanıdır. Kaldırabileceğiniz en ağır metal çubuğu sakatlanmaktan kaçınarak yerden kaldırmak için gereken güvenli becerileri öğrenmeniz yeterlidir. Yine Lindy: ağırlık kaldıranlar, fenomen bilimini en azından iki bin beş yüz yıldır bilirler.

Bütün ihtiyacınız, mümkün olduğunda dışarıda koşmak için gereken ayakkabılar (ve belki de sizi gülünç göstermeyen bir pantolon), bir de halter aletinden ibarettir. Bu satırları yazarken, sonraki iki günümü geçireceğim lüks otelin broşürüne göz gezdiriyorum. Broşür MBA'lı biri tarafından hazırlanmış; parlak kâğıt üzerinde, sağlığınızı "iyileştirmek" için sunulan bütün makineleri ve rengârenk meyve suyu kavanozlarını gösteriyor. Yüzme havuzu bile var; ama halter aleti yok.

Ve spor salonları spor salonları gibi görünmemeliyse, egzersiz de egzersiz gibi görünmemelidir. Fiziksel güç, dağılımın kuyruklarında, sınırınıza yakın noktada çalışarak kazanılır.

BUNDAN SONRA

Bu bölüm ağırlık kaldırmayı ve köklü araştırmayı tek bir argüman altında birleştirmeyi başardı: elini taşın altına koymak kozmetiği ortadan kaldırır, koymamak ise anlamsızlıklara neden olur. Şimdi, zengin olduğunuz zaman siz ve kendiniz arasındaki çıkar ayrılığını ele alacağız.

Yalnızca Zenginler Zehirlenir: Başkalarının Tercihi

Satıcı patrondur – Zehir nasıl içilir – Reklamcılık ve manipülasyon – Cumartesi akşamı büyük malikânelerin dayanılmaz sessizliği

İnsanlar zenginleştiklerinde, taşın altındaki elle yönlendirilen deneysel mekanizmalarını söküp atarlar. Tercihleri üzerindeki kontrollerini yitirir, kendi tercihlerinin yerine sonradan edinilmişleri koyar, yaşamlarını gereksiz yere karmaşıklaştırır, böylece kendi felaketlerini başlatırlar. Bu sonradan edinilmiş tercihler de tabii ki onlara bir şey satmak isteyenlerin tercihleridir. Bu bir taşın altındaki el sorunudur, çünkü zenginlerin tercihleri, kazanacak bir şeyi olanlar tarafından dikte edilir ve yan etkileri yoktur. Onlar zengin olduğu, istismarcılarıysa genelde pek olmadığı için, kimse *mağdur* olmaz.

Bir keresinde, sahibi ve işletmecisi babacan bir adam, müdürü kardeş torunu, resepsiyon görevlisi de kardeş torununun çocuğu olan, benim seçtiğim sıradan bir Yunan tavernası yerine Michelin yıldızlı bir restrona gitmemiz için ısrarcı olan bir tiple akşam yemeği yemiştim. Öteki müşteriler, Akdeniz dillerinde söylendiği gibi, arkalarına mantar tıpa takılmışçasına havalandırmayı engelleyerek mide-bağırsak duvarlarında buharların birikmesine neden oluyor, bu da yalnızca eğitimli yarı-üst sınıflarda rastlanan türde asabi tavırlara yol açıyordu. Tıpaların yanı sıra, bütün erkeklerin kravat taktıklarını da fark ettim.

Yemek art arda gelen, mikroskobik içerikli karmaşık küçük şeylerden ibaretti ve birbiriyle çelişen tatlar sizi bir sınava girmiş gibi konsantre olmaya zorluyordu. Yemek yemekten çok, kendi kendinize düşünemeyeceğiniz bir sanatsal boyut üzerine size ders veren yapmacık tavırlı bir İngiliz binbaşı ile bir çeşit müze ziyareti yapıyordunuz. Bana tanıdık gelen ve damak tadıma uyan o kadar az şey vardı ki: ara sıra bir şey gerçekten lezzetli geldiğinde, devam etme olanağı yoktu, çünkü bir sonraki yemeğe geçiyorduk. Yemekten yemeğe ağır ağır ilerlerken ve şarap servisi yapan garsonun yemeğe uygun şarapla ilgili zırvalarını dinlerken, konsantrasyonumu kaybetmekten korkuyordum. Canı sıkılmamış gibi davranmak çok fazla enerji gerektirir. Aslında, yanlış yerde bir optimizasyon keşfettim: önem verdiğim tek şey olan ekmek, sıcak değildi. Görünüşe bakılırsa bu, bir üç yıldız Michelin gerekliliği değildi.

VENENUM IN AURO BIBITUR

Mekândan aç ayrıldım. Seçme şansım olsaydı, zamanın sınamasından geçmiş bir yemeği tercih ederdim (örneğin çok taze malzemelerle hazırlanmış bir pizza ya da ıslak hamburger) –canlı bir yerde ve fiyatın yirmide birine. Ama sofra arkadaşım bu pahalı restoranın masrafını karşılayabildiği için, sonuçta bir Michelin bürokratınca değerlendirilen bir şefin birtakım karmaşık deneylerinin kurbanı olmuştuk. Lindy etkisine karşı koyamazdı bu: yiyecekler, bir Sicilyalı büyükanneden diğerine aktarılan ufak tefek değişikliklerle daha iyi hale gelir. Zenginlerin doğal hedef oldukları geldi aklıma; Seneca'nın trajedisinde Thyestes'in bağırdığı gibi, hırsızlar parasız evlere girmezler ve zehrin sıradan bir kupa yerine altın bir kupada içilme olasılığı daha yüksektir. Zehir altın kupada içilir (*Venenum in auro bibitur*).

İnsanları karmaşık işlere sokarak dolandırmak kolaydır – yoksullar bu tür dolandırıcılığa karşı güvendedir. 9. Bölümde gördüğümüz gibi, basit bir çözüm yeterliyken akademisyenlere mümkün olan en karmaşık çözümü sattıran da aynı karmaşıklıktır. Üstelik zenginler "uzmanlara" ve "danışmanlara" başvurmaya başlarlar. Amacı sizi dolandırmak olan bütün bir endüstri sizi dolandırır: mali danışmanlar, diyetisyenler, spor uzmanları, yaşam tarzı tasarımcıları, uyku danışmanları, nefes uzmanları vb.

Hamburger çoğumuza göre file minyondan daha lezzetlidir, çünkü daha fazla yağ içerir, ama insanlar, üretimi daha pahalıya mal olduğu için ikincisinin daha iyi olduğuna ikna olmuşlardır.

Benim iyi yaşam anlayışım, hani şu iki saat boyunca Kansas City gayrimenkul müteahhidinin (Nepal yolculuğundan yeni dönmüş) karısı ve (Bali'de yaptığı tatilden yeni dönmüş) Washington lobicisi arasında sıkışıp kaldığınız durumlardan biri olan gala yemeğine katılmamaktır.

BÜYÜK CENAZE EVLERİ

Gayrimenkul alanında da aynı şey geçerlidir: çoğu kişi, eminim ki, yakın çevrelerde, insan sıcaklığını ve dostluğu hissedebilecekleri gerçek bir varoş tarzı mahallede daha mutludur. Ama çok paraları olduğunda, mahallelerinden çok uzaklardaki kocaman, gayrişahsi ve sessiz malikânelere taşınma baskısına boyun eğerler. Akşamüstü, bu büyük galerilerin sessizliğinde cenaze hissi veren bir şey vardır, ama o yatıştırıcı müzik duyulmaz. Tarihte ender görülen bir durumdur bu: geçmişte, büyük malikâneler hizmetkârlar, kâhyalar, uşaklar, aşçılar, yardımcılar, temizlikçi kadınlar, özel öğretmenler, yoksul kuzenler, tımarcılar, hatta özel müzisyenler ile dolup taşardı. Günümüzdeyse kimse bir malikâne sahibi olduğunuz

için sizi avutmaya gelmez; çok az kişi Pazar akşamı orada bulunmanın ne kadar hüzün verici olduğunun farkındadır.

Fransız ahlak uzmanı Vauvenargues'ın anlamış olduğu gibi, günümüzde ölçek özellikleri diye adlandırabileceğimiz şey yüzünden, küçük tercih edilir. Bazı şeyler sadece, kalbinize fazla büyük gelir. Roma, diye yazar Vauvenargues, küçük bir kasaba olduğu sırada orada oturanlar tarafından sevilmesi kolay bir yerdi, büyük bir imparatorluk haline geldiğindeyse sevilmesi zorlaştı.

Zengin görünmeyen tipteki varlıklı insanlar, kuşkusuz bu noktanın farkındadırlar; rahat yerlerde oturur ve taşınmanın zihinsel bir yük olacağını içgüdüsel olarak bilirler. Birçoğu ilk evinde yaşamayı sürdürür.

Çok az kişi kendi seçimlerini anlar ve sonuçta bir şey satmak isteyen kişilerce manipüle edilir. Bu bakımdan yoksullaşma, arzu edilir bir şey bile olabilir. Yavaş yavaş petrol öncesi yoksulluk seviyesine dönecek olan Suudi Arabistan'a baktığımda, bazı şeyleri –kendilerini soymaya gelen çatık kaşlı yabancılar sürüsü de dahil– ortadan kaldırmak onları daha iyi duruma getirir mi acaba, diye düşünüyorum.

Bir başka deyişle: zenginlik size daha fazla (ve daha farklı) değil, daha az seçenek sunuyorsa, o konuda hatalı davranıyorsunuz demektir.

KONUŞMA

Zenginseniz ve benim dost diye nitelendirdiğim kimselere sahip olmak istiyorsanız, servetinizi gizlemeniz gerekir. Bilinen bir şeydir bu; daha az bilineni ise, bilginizi ve eğitiminizi de gizlemeniz gerektiğidir. İnsanlar *ancak* birbirlerine üstünlük taslamaya ya da daha akıllı görünmeye çalışmıyorlarsa sosyal dostluk kurabilirler. Gerçekten de, Baldassare Castiglione'nin *Saray Adamının Kitabı*'nda açıkladığı gibi, klasik konuşma sanatı her türlü dengesizlikten kaçınmaya dayanır:

İnsanlar, en azından konuşmanın sağlığı için, eşit olmaya ihtiyaç duyarlar, aksi takdirde konuşma başarısız olur. Hiyerarşi olmamalı ve herkes eşit derecede katkıda bulunmalıdır. Hocanızdan çok, arkadaşlarınızla yemeğe çıkmayı tercih edersiniz, hocanız konuşma "sanatı"ndan anlamıyorsa tabii.

Aslında topluluk kavramını genelleştirip, içerdiği birçok rekabet kuralının ve hiyerarşinin kaldırıldığı, kolektifin herkesin kişisel çıkarından baskın olduğu bir alan olarak tanımlayabiliriz. Elbette dışarısıyla gerilim yaşanacaktır, ama bu bir başka tartışma konusudur. Bir grup ya da kabile içerisinde rekabetin kaldırılmasına dair bu fikir, bir kez daha, Elinor Ostrom'un incelediği şekliyle grup kavramında mevcuttu.

İLERLEMENİN DOĞRUSAL OLMAMASI

Şimdi bunu genel anlamda ilerlemeye genelleyelim. Toplumun zenginleşmesini mi istersiniz, yoksa başka bir şeyi –yoksulluktan kaçınmayı– mı tercih edersiniz? Seçimleriniz sizin mi yoksa satıcının seçimleri mi?

Restoran deneyimine dönelim ve doğal tercihlere kıyasla edinilmiş tercihlerden söz edelim. Bir pizza için 200 dolar ya da karmaşıklaştırılmış Fransız deneyimi için 9,95 dolar arasında seçim yapmam gerekse, pizza için 200 dolar, artı bir şişe Malbec şarabı için de 9,95 dolar ödemeye hazır olurdum. Aslında, Michelin deneyimini *yaşamamak* için üstüne para verirdim.

Bu mantık, gelişmişliğin bir düzeyde yozlaşmaya, ekonomistlerin "negatif yararlılık" dedikleri şeye neden olabileceğini gösteriyor. Zenginlik ve toplumdaki gayri safi yurtiçi hasılanın artışı konusunda bize bir şey söylüyor; ötesine geçtiğinizde gitgide zarar göreceğiniz bir ters U eğrisinin varlığını gösteriyor. Bu ancak, sonradan edinilmiş tercihlerden kurtulursanız tespit edilebilir.

Kuşkusuz birçok toplum, ters U eğrisinin olumlu tarafının ötesinde, gittikçe zenginleşiyor, artan konforun şımarık çocuklarının üzerindeki etkisini hesaba katmıyorum bile. Ve eminim ki pizzanın fiyatı 200 dolar olsa, arkalarına mantar takılmış insanlar onun için kuyruğa girerlerdi. Ama üretilmesi çok kolay olduğundan, pahalı ürünü tercih ederler ve taze doğal malzemeli pizza her zaman bu karmaşık herzeden daha ucuz olacaktır.

Toplum zenginleştiği sürece, refahınızın yozlaşma noktasına ve belki biraz ötesine dek, birisi size bir şey satmaya çalışacaktır.

BUNDAN SONRA

Gelecek bölüm, *sözlü tehdit yok* kuralını bu sanatın ustaları olan Suikastçılar tarikatının tarihi aracılığıyla sunacak.

Facta non Verba
(Sözlerden Önce Eylemler)

Yatağınızdaki ölü at – Zehirli pasta yoluyla arkadaşlık – Roma imparatorları ve ABD başkanları – Bir yaşayan düşman on ölü düşmana bedeldir

En iyi düşman, onun adına elinizi taşın altına koyarak ve beraberinde gelen kesin kuralları kendisine açıklayarak sahip olduğunuz düşmandır. Hayatta kalmasını sağlar ve yaşamını iyi niyetinize borçlu olduğunu bildirirsiniz. Sahip olduğunuz bir düşmanın ölü bir düşmandan iyi olduğu kavramı, Suikastçılar tarikatı tarafından etraflıca işlenmiştir, biz de bu gizli topluluğun işlerine biraz dalış yapacağız.

REDDEDİLMESİ ÇOK ZOR BİR TEKLİF

Baba filmindeki tüyler ürpertici bir sahnede, bir Hollywood yapımcısı sabah uyanınca yatağında sevgili safkan atının kanlı başını bulur.

Haksız gibi görünen sebeplerle bu yapımcı Sicilyalı-Amerikalı bir oyuncuya iş vermeyi reddetmiştir, çünkü role en uygun kişi olduğunu bildiği halde, eski metreslerinden birini büyülemiş olan "zeytinyağı sesine" sinir olmuş ve gelecekteki sevgililerini baştan çıkarmasından korkmuştur. Anlaşılan, gerçek yaşamda (muhtemelen) Frank Sinatra olan bu oyuncunun arkadaşları ve arkadaşlarının arkadaşları vardır, böyle bir şey; hatta bir mafya babasının vaftiz oğludur. "Aile" da-

nışmanlarının ziyareti de yapımcıya etki etmemiş, onun Hollywood sertliğini yumuşatmamıştır; bu tipin kavrayamadığı şey, bu üst düzey gangsterin talepte bulunmak için ülkenin bir ucundan diğerine uçarak, bir eyalet üniversitesinin personel servisine gönderdiğiniz türde bir tavsiye mektubu getirmekle kalmadığıdır. Ona *reddedemeyeceği bir teklifte* bulunmuştur (bu ifade, filmdeki o sahne sayesinde popüler oldu.)

Bu bir tehdittir ve boş bir tehdit değil.

Ben bu satırları yazarken insanlar, terörizmden ve terörist gruplardan ciddi kategori hataları yaparak söz ediyorlar.Aslında birbirinden tamamen ayrı iki kategori vardır. Birincisi, herkesin gözünde terörist olanları kapsar, yani ayırt etme yeteneğine sahip olan ve Suudi Arabistan'da yaşamayan, şeyhlerin kurduğu bir *think tank* için çalışmayan herkesin; ikincisi ise düşmanları tarafından genel olarak "terörist", kendilerinden nefret etmeyenler tarafından da "direnişçi" ya da "özgürlük savaşçısı" olarak nitelendirilen milis gruplar kategorisidir.

İlk kategori asker olmayanları kapsar, bunlar etki yaratmak için sivil halkı öldüren ve askeri hedeflerle ilgilenmeyen insanlardır, çünkü amaçları askeri kazançlar elde etmek değil, sadece bir bildiride bulunmak, insanlara zarar vermek, biraz gürültü yaratmak ve bazıları için, cennete gitmenin neredeyse kesin bir yolunu bulmaktır. Sivilleri havaya uçurmaktan ölçüsüz bir zevk duyan El Kaide, IŞİD ve eski ABD başkanı Obama'nın finanse ettiği, Suriye'deki "ılımlı isyancılar" gibi Sünni cihatçıların çoğu bu grupta yer alır. İkinci grup ise stratejik siyasi suikastları içerir: İrlanda Cumhuriyet Ordusu, Şii örgütlerin çoğu, Fransa'ya karşı Cezayirli bağımsızlık savaşçıları, Alman işgali sırasında Fransız direnişçiler vb.

Yakın ve Ortadoğu'daki Şiiler ve benzerleri için soy, yöntemler ve kurallar, suikastçılar tarikatıyla başlar, tarikatın kendisi de Roma dönemindeki Yahudiyeli Sicarii'nin usulle-

rine uyar. Sicarii adı, Romalı askerleri ve genel olarak onların Yahudiyeli işbirlikçilerini tapınaklarına ve topraklarına karşı saygısızlık olarak algıladıkları bir şey yüzünden öldürmek için kullandıkları hançerden gelir.

Bu konuda bir şeyler bilme talihsizliğine sahip oldum. Öğrenim gördüğüm Fransız-Lübnan Beyrut Lisesi'nin pek çok "tanınmış" eski öğrencisi var. Başarılı ya da başarısız bir suikast girişiminin kurbanı olmak dışındaki nedenlerle "tanınmış" tek kişi benim (yine de yeterince Selefi düşmana sahibim ve böylesi bir koşulu yerine getirmek için hâlâ zamanım var –taşın altındaki el).

SUİKASTÇILAR

Suikastçılarla ilgili en ilginç şey, gerçek suikastın gündemlerinde alt sıralarda yer almasıdır. Onlar ucuz olmayan mesajlaşmayı anlamış, düşmanlarına sahip olmayı tercih etmişlerdir. Manipüle edilemeyecek tek düşman, ölü bir düşmandır.

1118 yılında Ahmed Sencer, Anadolu'yu (yani günümüz Türkiyesi'ni), İran'ı ve Afganistan'ın bir kısmını içeren Selçuklu İmparatorluğu'nun sultanıydı. İktidara gelmesinden kısa bir süre sonra bir sabah, yatağının yanında yere saplanmış bir hançerle uyanmıştı. Bu efsanenin bir versiyonuna göre, katı toprağa saplanmış olan hançerin, yumuşak göğsüne saplanmış hançere tercih edileceğini kendisine bildiren bir mektup almıştı. Haşhaşilerin, namı diğer Suikastçıların, kendilerini rahat bırakması, onlara doğum günü hediyeleri yollaması ya da bir sonraki filmde oyuncularına rol vermesi gerektiğinin farkına varmasını sağlayan tipik bir mesajlarıydı bu. Sultan Sencer daha önce onların barış elçilerini hiçe saydığından, belli ki iyi planlanmış bir sürecin ikinci aşamasına geçmişlerdi. Hayatının kendi ellerinde olduğuna ve doğru olanı yaparsa kaygılanmak zorunda kalmayacağına onu ikna

etmişlerdi. Gerçekten de sonrasında, Sencer ve Suikastçılar sonsuza dek birlikte mutlu bir yaşam sürdüler.

Hiçbir sözlü tehdidin dile getirilmediğini fark edeceksiniz. Sözlü tehditler güçsüzlük ve güvenilmezlikten başka bir şeyi açığa vurmaz. Unutmayın, tekrar ediyorum: *sözlü tehdit yok*.

Suikastçılar 11. yüzyıldan 14. yüzyıla dek, Şii İslamla bağlantılı bir tarikattı ve şiddetle Sünni İslam karşıtıydı (reenkarnasyonları sayesinde hâlâ öyle). Genelde Tapınak Şövalyeleri ile ilişkilendirilirlerdi, çünkü sıklıkla haçlılar tarafında savaşırlardı; Tapınak Şövalyeleri'nin masumları ve güçsüzleri kayırmak gibi bazı değerlerini paylaşıyor gibi görünmelerinin nedeniyse muhtemelen, Şövalyelerin değerlerinin bir kısmını onlara aktarmış olmasıydı. Şövalyelerin ahlak kurallarının ikinci maddesi şöyledir: *Güçsüzlere, hastalara ve muhtaçlara saygılı davranıp onları koruyacağım*.

Suikastçılar sözde aynı mesajı Selahaddin Eyyubi'ye de (Kudüs'ü Haçlılardan alan Suriyeli Kürt hükümdar) göndermiş, ona yemek üzere olduğu pastanın… kendileri tarafından zehirlendiğini bildirmişlerdi.

Suikastçıların etik sistemine göre, siyasi suikast savaşın engellenmesini sağlar; kan dökmeden hakimiyet kurmak için yatağın yanındaki hançer türünden tehditler tercih bile edilebilir.* İddialara göre amaçları, sivilleri ve doğrudan hedef almadıkları insanları kollamaktı. Dikkatleri günümüzde "yan hasar" adı verilen şeyi azaltmaya yönelikti.

PAZARLAMA OLARAK SUİKAST

Ayakkabılarındaki çakıl taşlarından (yani insanı rahatsız eden ve ima edileni anlamayan birinden) kurtulmayı dene-

* Görünüşe bakılırsa Suikastçılar hakkında okuduklarımızın bir kısmı, düşmanlarının attığı iftiralar olabilir, buna adlarını haşhaş tüketmelerine borçlu olduklarına, haşhaş sayesinde suikast girişimlerinden önce transa girdiklerine dair doğruluğu şüpheli anlatılar da dahildir.

miş olan okuyucular, sıradan yurttaşları hedef alan (yani cenazelerini başlatan) "sözleşmeler"in yerine getirilmesi kolay olduğunu ve ucuza satın alındığını biliyor olabilirler. Bunların görece aktif bir yeraltı piyasası vardır. Genelde, "kaza gibi görünmesini sağlamak" için biraz daha fazla para vermek gerekir. Ancak tarihçiler ve askeri tarih konusunda yetkin gözlemciler, siyasette tam aksini salık verirler: siyasette, kasıtlı görünmesini sağlamak için daha fazla para vermek gerekir.

Aslına bakılırsa, Yüzbaşı Mark Weisenborn'un, Pasquale Cirillo'nun ve benim, şiddet üzerine sistematik bir araştırma yapmaya (Steven Pinker'ın daha önce sözünü ettiğimiz, şiddetin azaldığını savunan tuhaf tezini çürütmeye) çalışırken keşfettiğimiz şey, savaş rakamlarının tarihsel olarak ... her iki taraftan şişirilmiş olduğuydu. Gerek Moğollar (Ortaçağlarda Avrasya boyunca şiddetle ilerledikleri sırada), gerekse onların paniğe kapılan kurbanları, abartma dürtüsüne sahiptiler ve bunun caydırıcı bir etkisi vardı. Moğollar herkesi öldürmeye meraklı değillerdi; yalnızca boyun eğdirmek istiyorlardı, bu ise terör yoluyla ucuza geliyordu. Ayrıca fethedilmiş halkların genetik izlerini incelemekle biraz zaman geçirdiğimizden, Doğu bozkırlarından gelen savaşçılar kültürel bir iz bırakmış olsalar da, kesinlikle genlerini memleketlerinde bırakmış oldukları bize çok açık göründü. Bölgeler arası gen transferi, savaştan çok, grup göçleri, sert iklim ve bereketsiz topraklar yüzünden meydana gelir.

Daha yakın bir tarihte, Suriyeli cihatçıların 1982 yılında baba Esad tarafından Hama şehrinde "katledilmesi" (tahminime göre) en azından bildirilenden daha az sayıda ölüme neden olmuştu; gerisi şişirmeye, sayıların zaman içinde kayda değer yeni bir bir bilgi olmaksızın 2.000'den yaklaşık 40.000'e çıkarılmasına bağlıydı. Hem Suriye rejiminin hem de düşmanlarının, sayıların şişirilmesinde bir çıkarları vardı. İlginçtir ki sayılar son yıllarda artmaya devam etti. Tarihçiler

konusuna 14. Bölüm'de dönüp, deneysel kesinliğin disiplinlerine ne kadar yabancı olduğunu göstereceğiz.

DEMOKRASİ BİÇİMİ OLARAK SUİKAST

Şimdi, politik yaşama gelelim; eğer demokratik sistem tam olarak hakimiyet sağlamıyorsa –ki açıkça kayırmalar ve Hillary Monsanto-Malmaison tarzı örtülü yasal yozlaşma yüzünden sağlamıyor– neyin sağladığını eskiden beri biliyoruz: tepede gittikçe artan bir devir oranı. Kont Ernst zu Münster'in Rus Anayasası hakkındaki hicivli anlatımı bunu açıklıyor: "Suikast yoluyla yatıştırılan mutlakiyetçilik."

Günümüz politikacıları ellerini taşın altına koymadıkları ve oyunu oynadıkları sürece kaygılanmak zorunda kalmadıkları halde, modern zamanlarda yaşam beklentisinin artması sayesinde gittikçe daha uzun süre görevde kalıyorlar. Fransa'nın sözde sosyalist başkanı François Mitterrand on dört yıl boyunca, yani birçok Fransız kralından daha uzun bir süre hüküm sürdü ve teknoloji sayesinde, halk üzerinde çoğu Fransız kralından daha fazla güce sahip oldu. Hatta imparatorun modern şekli olan ABD başkanı (Napolyon'un ve çarların aksine, Diokles döneminden önceki Romalı imparatorlar mutlakiyetçi değillerdi) en az dört yıl tahtta kalıyor, oysa Roma tek bir yıl içinde beş, bir başka tek yıl içinde de dört imparatora sahip olmuştu. Mekanizma işe yaradı: bütün kötü imparatorların –Caligula, Caracalla, Elagabalus ve Neron– kariyerlerini ya imparatorun muhafızları tarafından öldürülerek, ya da Neron'un durumda, önceden intihar ederek sona erdirdiklerini bir düşünün. İmparatorluğun ilk dört yüz yılında, imparatorların üçte birinden azının doğal bir ölümle hayatını kaybettiğini hatırlayın, bu ölümlerin gerçekten doğal olduğunu farz edersek tabii.

TAŞIN ALTINDAKİ EL İÇİN KAMERA

Kamera sayesinde, insanlara sahip olmak için artık butik otellerde ya da villalarda yataklara at başları koymanıza gerek yok. Artık kimseye suikast düzenlemenize de gerek olmayabilir.

Eskiden küçük topluluklar halinde yaşardık; itibarımız doğrudan yaptığımız şeylere bağlıydı; izlenirdik. Günümüzde anonimlik, insanların dangalaklığını ortaya çıkarıyor. Ben de tamamen rastlantı sonucu, ahlaksız ve istimarcı kişileri *sözlü olarak tehdit etmeden* değiştirmenin bir yolunu buldum: resimlerini çekmek. Sadece resimlerini çekmek, yaşamlarını avucunuzun içine alıp, sessizliğinizle gelecekteki davranışlarını kontrol etmeye benzer. Resimleriyle ne yapacağınızı bilmediklerinden, belirsizlik içinde yaşarlar.

Kameranın uygar/ahlaklı davranışı yeniden tesis etmekteki sihirli gücünü şu şekilde keşfettim: Bir gün, New York metrosunun koridorunda, çıkışların listesi önünde aklımı başıma toplamaya çalışırken birkaç saniye tereddüt ettim. İyi giyinmiş, ince yapılı ve nevrotik kişilikli bir adam, "durduğum" için bana hakaretler yağdırmaya başladı. Konuşmayı başlatmak için 1921'de olsak yapacağım gibi ona vurmak yerine, cep telefonumu çıkarıp resmini çektim, bir yandan da sakin bir sesle ona "yolunu kaybetmiş insanlara kötü davranan ortalama budala" dedim. Ödü koptu ve başka resimlerini çekmemi engellemek için yüzünü elleriyle kapatarak benden kaçtı.

Bir başka sefer, kuzey New York'ta bir adam, geriye doğru girmeye çalıştığım park yerime giriverdi. Bunun nezaketsizlik olduğunu ve hıyar gibi davrandığını söyledim ona. Aynı şekilde, sessizce onun ve plakasının resmini çektim. Hızla arabayı ileri sürdü ve park yerini boşalttı. Son olarak, evimin yakınlarında, çevreye zarar verdiği için bisikletlere yasak olan korumalı bir orman alanı var. İki dağ bisikletçisi her haf-

ta sonu öğleden sonra saat dörtteki yürüyüşüm sırasında o alanı kullanıyorlardı. Onları uyarmam işe yaramadı. Bir gün sakin sakin onlarca resimlerini çektim ve fark ettiklerinden emin oldum. İri yarı olanı söylendi ama hemen kaçıp gittiler. Bir daha da dönmediler.

Resimlerini tabii ki yok ettim. Ama cep telefonunun böyle bir silah olabileceğini hiç düşünmemiştim. Resimlerin internette taciz amacıyla kullanılması haksızlık olurdu. Eskiden, kötü eylemler yalnızca olayları perspektife oturtmayı bilen tanıdıklara bildirilirdi. Günümüzdeyse, bir insanın genel mizacını değerlendirmekten aciz yabancılar, kendiliğinden davranış polisi kesiliyorlar. İnternette aşağılamanın geçmişte itibarın lekelenmesinden çok daha güçlü bir etkisi var ve kuyruk riski de daha fazla.

Platon'un *Devlet*'inin 2. cildinde, Sokrates ile Platon'un kardeşi Glaucon arasında, sahibine görünmez olup başkalarını izleme gücünü veren Gyges'in yüzüğü üzerine bir tartışma geçer. Platon açıkça, daha sonraki Hristiyan icadı "İzleniyorsunuz"a öncülük etmiştir. Tartışma, insanların izlendikleri için mi –yoksa Sokrates'in dediği gibi, mizaçları nedeniyle mi– daha iyi davrandıklarıyla ilgilidir. Biz elbette Sokrates'ten yanayız, ama daha da ileri giderek erdemi, izleyenleri memnun etmenin ötesine geçen, aslında onları kızdırabilecek bir şey olarak tanımlayacağız. Sokrates'in standartlarından ödün vermediği için öldürüldüğünü anımsayın. Buna daha sonra, gerçek erdemden bahsederken değineceğiz.

Olaylar Gerçek, Haber Sahtedir

Asla söylediğimi söylemedim – Haber yokluğu özellikle haberdir – Bilgi her iki yönde dolaşır

KENDİNİZLE NASIL ÇELİŞİRSİNİZ

2009 yazında David Cameron'la, İngiltere başbakanı olmadan önce, henüz göreve aday olduğu sırada bir saatlik bir tartışmaya katıldım. Tartışma toplumun dayanıklı, hatta Siyah Kuğulara bağışık hale nasıl getirileceği, hem merkezilikten uzaklaşma hem de hesap verebilirlik için nasıl bir yapıya ihtiyaç olduğu ve sistemin nasıl kurulacağı üzerineydi, bu tür şeyler. Bu, *Incerto*'da değindiğim konuların üzerinden geçtiğimiz ilginç bir elli dokuz dakika oldu ve bütün noktaları ilk kez iletmekten büyük bir keyif aldım. Royal Society of Arts'ın zarif salonu gazetecilerle doluydu. Daha sonra birkaç kişiyle birlikte kutlama yapmak için (Londra'daki) Soho'da bir Çin restoranına gittiğimde, dehşete düşen bir arkadaşım beni aradı. Bütün Londra gazeteleri beni "iklim sorununu inkâr eden biri" olarak nitelendiriyor, çevre karşıtı karanlık bir kumpasın parçası olarak sunuyordu.

Bu elli dokuz dakikanın tamamı basın tarafından kastettiğim anlamın tersine anlaşılan, yirmi saniyelik bir teğet yorumdan yola çıkarak özetlenmişti. Konferansa katılmamış biri, bütün konuşmanın bundan ibaret olduğu izlenimine kapılabilirdi.

Konuşma sırasında bir şekilde, burada tekrarlamaya değer bulduğum kendi ihtiyat ilkesi versiyonumu sunmuştum. Bu ilkeye göre, bir eylemden kaçınmayı haklı çıkarmak için karmaşık modellere ihtiyacımız yoktur. Bir şeyi anlamıyorsak ve o şeyin sistemik bir etkisi varsa, ondan uzak durmalıyız. Modeller hataya eğilimlidir, finans alanından iyi bildiğim bir şeydir bu; risklerin çoğu ancak analizlerde, zarar verildikten sonra ortaya çıkar. Bildiğim kadarıyla, tek bir gezegenimiz var. Bu yüzden kuyruk riski olmadığını göstermek, çevreyi kirletenlere ya da yeni maddeleri her zamankinden daha büyük miktarlarda devreye sokanlara düşer. Aslında, modellerden ne kadar az eminsek, o kadar muhafazakâr olmamız gerekir. Aynı gazeteler, bu noktanın açıkça gösterildiği *Siyah Kuğu*'yu yere göğe sığdıramamışlardı; dolayısıyla saldırının belirttiğim noktayla hiç ilgisi yoktu, daha çok beni şeytan gibi göstererek Cameron'u güçsüzleştirmek istemişlerdi. Anladım ki ne söylemiş olursam olayım, beni lekelemek için başka bir neden bulacaklardı.

Çok fazla patırtı yaparak kendimi savunmayı başardım ve açık tehditlerle, gazetelerin her birini tekzibimi yayımlamaya zorladım. O zaman bile *Guardian*'dan birisi mektubumu yumuşatarak, bunun yanlış sunumlarının bir düzeltmesi değil, daha önce söylediklerimle bir çeşit *uyuşmazlık* olduğunu göstermeye çalıştı. Başka bir deyişle, kendimle çeliştiğimi söylemek istediler.

Londra gazeteleri bir şeyi *kendi* okurlarına yanlış sunuyorlardı. Gazeteyi okuyan biri gazeteciyi, kendisiyle ürün, yani haber metni arasındaki bir aracıyla karıştırıyordu. Ama ben en sonunda kabadayılığım sayesinde yanlışı düzeltmiş olsam da, birçok kişi bunu yapamıyor.

Burada bir aracılık sorunu olduğu çok açık. *Guardian*'daki bir gazeteci ile Milano'daki, bir taksi istediğinizde kilometreyi şişirmek için gelmeden önce bir şehir turu yapan kuzenini

çağıran restoran sahibi arasında hiçbir fark yoktur. Ya da doğrudan çıkarı olduğu bir ilacı size satmak için bile bile yanlış teşhis koyan doktor arasında.

BİLGİ SAHİP ÇIKILMAKTAN HOŞLANMAZ

Gazetecilik Lindy-uyumlu değildir. Bilgi ağızdan ağıza organik olarak aktarılır, iki yönlü olarak dolaşır. Eski Roma'da insanlar, merkezi bir filtre olmaksızın bilgi alırlardı. Eski Akdeniz pazaryerlerinde insanlar konuşurlardı –haberlerin hem alıcısı hem sağlayıcısıydılar. Berberler kapsamlı hizmetler sunardı; hem cerrahlık, hem çatışma çözümü uzmanlığı hem de habercilik yaparlardı. İnsanlara kendi dedikodularını filtreleme olanağı verilse, yayılmasına da katkıda bulunurlardı. Aynı şey Londra'daki pub'lar ve kafeler için de geçerlidir. Doğu Akdeniz'de (şu andaki Yunanistan ve Levant) taziyeler, bilgi toplamanın ve aktarmanın kaynağı ve sosyal yaşamın temel potasıydı. Haberler bu toplantılarda yayılırdı. Benim girgin büyükannem bazı günler Beyrut'un o zamanlar önemli Grek Ortodoks topluluğunda taziye ziyaretlerine çıkar ve her şeyi en ufak ayrıntılarına kadar öğrenirdi. Önde gelen birinin çocuğu bir sınavda çuvallamışsa, haberi olurdu. Kentte olup biten neredeyse her şey bilinirdi.

Güvenilmez insanlara güvenilir olanlardan daha az önem verilirdi. İnsanları en fazla iki kez kandırabilirsiniz.*

Televizyon ve gazete gibi, mandarinlerin denetleyebileceği tek taraflı anlatılara duyulan güvene denk düşen dönem, yirminci yüzyılın ortasından 2016 ABD seçimlerine kadar sürdü. O noktada, iki yönlü bilgi akışına olanak sağlayan sosyal ağlar, haberleri yeniden doğal formatına çevirdi; Lindy grev

* Sahte söylentilerin yayılmasıyla, ara sıra bazı toplu çılgınlık olayları yaşanırdı, ama topluluklar arasındaki bağlantı düzeyinin düşüklüğü yüzünden bunlar günümüzdeki kadar hızlı bir şekilde dolaşmazdı.

yapmak zorunda kaldı. Piyasa ve pazarlardaki katılımcıların bildiği gibi, bağımlı olmanın uzun vadeli bir avantajı vardır.

Ayrıca günümüz basınındaki gibi bir aracılık sorunu sistemiktir, çünkü Bob Rubin risk transferinde gördüğümüz üzere, olası sistemik çöküşe dek, çıkarları okuyucuların çıkarlarından ayrılmaya devam edecektir. Örnek olarak, fikirlerimin yanlış yorumlanması beni, Cameron'la tartışmamın %99'unun iklim değişikliği dışındaki konularla ilgili olduğunu hiçbir okurun fark etmemesinden daha az üzmüştü. İlki bir yanlış anlama olabilirdi, ama ikincisi yapısal bir kusurdu. Ve yapısal kusurlara asla çare bulunamaz; sistem kendini çökerek düzeltir.*

Ayrılığın delili, gazetecilerin öteki gazetecilerin görüşlerine genel halkın yargısından çok daha fazla önem vermeleridir. Bunu sağlıklı bir sistemle, örneğin restoranlarınkiyle karşılaştırın. 8. Bölümde gördüğümüz gibi, restoran sahipleri öteki restoran sahiplerinin değil, müşterilerinin düşüncesine önem verirler, bu da onları kontrol altında tutar ve bu iş kolunun topluca çıkarlarından uzaklaşmasını engeller. Ayrıca elini taşın altına koymak monokültür değil, çeşitlilik yaratır. Ekonomik güvensizlik durumu daha da kötüleştirir. Gazeteciler şu anda bulunabilecek en güvensiz işi yapıyorlar: çoğunluğu kıt kanaat geçiniyor ve arkadaşları tarafından dışlanmak onlar için ölümcül olabiliyor. Böylece GDO'lar, Suriye savaşları

* Gazeteci kitlesinin okuyuculardan gittikçe uzaklaşmaktan ötürü kendi yıkımına nasıl yol açacağı, Gawker hikâyesiyle gösterildi. Gawker, ink sanların özel yaşamlarını endüstriyel boyutlarda kamuya duyurmakta uzmanlaşmış bir dikizcilik girişimiydi. En sonunda mali açıdan güçsüz kurbanlarına (çoğunlukla yirmi bir yaşındaki gençlerin müstehcen videolarını internette playlaşarak) zulmeden Gawker, kendinden daha zengin birinin zulmüne uğradı ve battı. Gazetecilerin, "bilgi özgürlüğü" gerekçesiyle, bu kavramı en uygunsuz şekilde kötüye kullanarak, doğal olarak kurbandan yana olan halk yerine ağırlıklı olarak Gawker'dan yana olmaları manidardı. Bu durum okuyucuya, gazeteciliğin tüm aracılık sorunlarının kaynağı olduğunu hatırlatacaktır.

vb. konularda gördüğümüz gibi, kolaylıkla lobicilerin manipülasyonlarına maruz kalıyorlar. Bu meslekte Brexit, GDO'lar ya da Putin hakkında rağbet edilmeyen bir şey söylerseniz, tarih olursunuz. Bu, "ben de" zihniyetinin cezalandırıldığı iş dünyasının tam tersi bir durumdur.

UYUŞMAZLIK ETİĞİ

Şimdi Gümüş Kural'ın entelektüel tartışmalara uygulanması konusunda daha derinlere inelim. Bir insanın *söylediği* ya da *söylemek istediği* şeyi eleştirebilirsiniz. Birincisi daha sansasyonel olduğundan, yayılmaya daha elverişlidir. Örneğin yazar ve sözde rasyonalist Sam Harrison gibi şarlatanların işareti, kendi konumunu savunmak ya da bir eleştirmene özel bir ifadesine odaklanarak saldırmaktır ("bakın ne demiş" ya da daha geniş anlamda, "bakın neyi savunuyor") –çünkü ikincisi öne sürülen fikir hakkında kapsamlı bir kavrayış gerektirir. Aynı şeyin, dinsel metinlerin çoğunlukla genel bağlamlarından çıkarılmış yorumu için de geçerli olduğunu not edin.

Şerefsiz bir redaktör tarafından bağlamından çıkarıldığında tümüyle saçma görünecek ve sansasyon yaratacak şekilde değiştirilebilecek bir bölüm içermeyen, tamamen rasyonel olarak savunulmuş bir belge yazmak imkânsız olduğundan, politikacılar, şarlatanlar ve daha da rahatsız edicisi gazeteciler, bu tür bölümlerin peşine düşerler. Richelieu'ye, Voltaire'e, Talleyrand'a (Fransız devriminin terör evresindeki zalim bir sansürcü) ve birkaç kişiye daha atfedilen, "Bana herhangi birinin yazdığı birkaç satır verin, onu astırmaya yetecek kadarını bulayım," şeklinde bir deyiş vardır. Donald Trump'ın bir basın konferansında söylediği gibi, "Olaylar gerçek, haber sahtedir" –ironik olarak bu ifade, benim Royal Society of Arts'taki konferansımda olduğu gibi, sonrasında aynı seçici haberciliğin kurbanı oldu.

Büyük Karl Popper sıklıkla tartışmayı, rakiplerini sistematik olarak alaşağı etmeye girişmeden önce pozisyonlarının kusursuz ve çoğunlukla kapsamlı bir temsiliyle, sanki kendi fikirleriymiş gibi pazarlarcasına başlatırdı. Hayek'in *Contra Keynes and Cambridge* taşlamalarına da bakalım: bu bir "contra"ydı, ama Keynes'i yanlış tanıtan ya da açıkça sansasyonellik yaratma girişiminde bulunan tek bir satır yoktu. (Bu durum, insanların Keynes'in zekâsından ve saldırgan kişiliğinden, onun öfkesini üzerine çekmeyi göze alamayacak kadar çekinmelerine yardımcı oldu.)

Aquinas'ın sekiz yüz yıl önce yazılmış *Summa Theologica*'sını okuyun; "Questio," sonra "Praeteria", "Objectiones", "Sed Contra" vb. başlıklı, sorgulanan konumları yasalara harfiyen uyan bir hassasiyetle tasvir eden ve bir uzlaşma önermeden önce içlerinde bir kusur arayan bölümler göreceksiniz. Talmud'la bir benzerlik gözünüze çarparsa, bu bir rastlantı değildir: Görünüşe bakılırsa her iki yöntemin de kaynağı, Romalıların hukuki muhakemesidir.

Bununla ilişkili, bağlamından çıkarmakla yetinmeyip, aynı zamanda bir yorumda bulunmaya ya da yanlış yorumun reklamını yapmaya yarayan yanıltıcı argümanlara dikkat edin. Bir yazar olarak ben, yanıltıcı argümanı hırsızlıktan farksız bulurum.

Serbest bir piyasada bazı yalan türleri, başkalarının yalancıya görünmezmiş gibi davranmalarına neden olur. Yalanla ilgili değildir bu; bir nebze güven gerektiren sistemle ilgilidir. Çünkü çamur atanlar eski ortamlarda hayatta kalmamışlardır.

İyilikseverlik ilkesi bir mesajı size aitmiş gibi anlamaya çalışmanızı şart koşar. Bu ilke ve çiğnenmesine verilen şiddetli tepki, Lindy etkisiyle uyumludur. Örneğin Yeşaya 29:21 şöyle der: *Onlar ki insanı tek sözle davasında suçlu çıkarır, kent kapısında haksızı azarlayana tuzak kurar, yok yere haklının hak-*

kını çiğnerler. Kötü niyetli insanlar size tuzak kurarlar. Çamur atma Babil'de her zaman çok ağır bir suçtu, orada haksız yere suçlama yapan kişi aynı suçu işlemiş gibi cezalandırılırdı.

Felsefede iyilikseverlik ilkesi –ilke olarak– yalnızca altmış yaşındadır. Başka şeylerde olduğu gibi, iyilikseverlik ilkesinin de bir ilke haline gelebilmesi için, bazı eski etik uygulamalardan vazgeçmek gerekir.

BUNDAN SONRA

Gelecek bölüm bizi taşın altındaki el olarak erdeme götürecek.

Erdem Ticareti

Sontag, Sontag'tır – Erdem kimse bakmadığında yaptığınız şeydir – Rağbet görmeme cesaretine sahip olun – Toplantılar toplantıları doğurur – Cumartesi günü tenisten sonra yalnız olan birini arayın

Ispartalı yasamacı Lycurgus, kentte demokrasiye olanak sağlama konusundaki bir öneriye, "kendi ailenizle başlayın" diyerek yanıt vermiştir.

Yazar ve kültürel ikon Susan Sontag'la karşılaşmamı, özellikle de büyük Benoit Mandelbrot ile aynı gün tanışmış olduğum için hep hatırlayacağım. Karşılaşma 2001 Eylül'ündeki terör saldırısından iki ay sonra, New York'taki bir radyo istasyonunda gerçekleşti. Röportaj sırasında "rastlantısallığı inceleyen" bir tip olduğu fikrinden tedirgin olan Sontag, benimle konuşmaya geldi. Trader olduğumu keşfedince "piyasa sistemine karşı" olduğunu yumurtladı ve ben daha cümlemi bitirmeden, sırf beni aşağılamak için arkasını döndü (nezaketin burada Gümüş Kural'ın bir uygulaması olduğuna dikkat edin), asistanı ise çocuk öldürmekten hüküm giymişim gibi bir bakış attı bana. Olayı bir şekilde unutmak için, onun kırsal bir beldede yaşadığını, kendi sebzelerini yetiştirdiğini, kâğıt kalem kullanarak yazdığını, takasla alışveriş yaptığını filan hayal ederek davranışını bir şekilde haklı çıkardım.

Ama hayır, kendi sebzelerini yetiştirmediği ortaya çıktı. İki yıl sonra tesadüfen, ölüm ilanını gördüm (merhum hakkında kötü şeyler söylemekten kaçınmak için bu olay hakkında yaz-

madan önce on beş yıl bekledim). Yayıncılık dünyasındaki insanlar onun açgözlülüğünden yakınıyorlardı; yayıncısı Farrar, Strauss and Giroux'ya bir romanına bugünün parasıyla birkaç milyon dolar ödemesi için baskı yapmıştı. Bir kız arkadaşıyla New York City'de sonradan 28 milyon dolara satılan bir konağı paylaşıyordu. Sontag herhalde paralı insanlara hakaret etmenin kendisine bir çeşit reddedilmez kutsallık aşıladığını ve elini taşın altına koymaktan muaf tuttuğunu hissediyordu.

Piyasa sistemine karşı olmak ve ondan korunmak için (Vermont'da ya da Kuzeydoğu Afganistan'da bir yerlerde) bir kulübede ya da mağarada yaşamamak ahlaka aykırıdır.

Ama beteri de var:

Erdemin doğrudan sonuçlarıyla tam olarak karşılaşmadan erdemli geçinmek çok daha ahlaka aykırıdır.

Bu bölümün temel konusu, erdemin imaj, kişisel kazanç, kariyer, sosyal statü gibi şeyler için kötüye kullanılması olacak; kişisel kazanç derken olumsuz bir eylemin dezavantajını paylaşmamayı kastediyorum.

Sontag'ın aksine, ilan ettikleri fikirlere uyarak yaşayan birkaç kişiyle de karşılaştım. Örneğin Ralph Nader, 16. yüzyılda manastırda yaşayan birine benzer bir keşiş yaşamı sürüyor. Ve laik azize Simone Weil, Fransız Yahudi üst sınıfından gelmesine karşın, çalışan sınıf kendisi için soyut bir kurgu dışında bir şey olabilsin diye, bir yılını bir otomobil fabrikasında geçirmişti.

KAMUSAL VE ÖZEL

Müdahalecilerde gördüğümüz gibi, belli bir teoriye odaklı insanlar sınıfı gerçekliğin ayrıntılarını küçümseyebilir. Teori-

de haklı olduğunuza kendinizi ikna etmeyi başarırsanız, fikirlerinizin başkalarını nasıl etkilediğini pek umursamazsınız. Fikirleriniz size erdemli bir statü verir, bu da başkalarının nasıl etkilendiği konusunda sizi vurdumduymaz hale getirir.

Aynı şekilde, PowerPoint sunumlarına ve uluslararası toplantılara, daha da fazla toplantıya (ve PowerPoint sunumuna) yol açan türde toplantılara para harcayarak "yoksullara yardım ettiğinize" inanırsanız, bireyleri tamamen göz ardı edebilirsiniz; yoksullar gerçek yaşamınızda karşılaşmadığınız soyut bir basite indirgenmiş kurguya dönüşür. Konferanslardaki çabalarınız size onları şahsen aşağılama hakkını verir. Hillary Clinton adıyla da bilinen Hillary Monsanto-Malmaison, gizli servis ajanlarına hakaret yağdırmayı kabul edilebilir buluyordu. Yakınlarda bana, bir dizi konferansa birlikte katıldığım ünlü bir Kanadalı sosyalist çevrecinin, eşitlik, çeşitlilik ve adalet üzerine iki konuşma arasında, restoranlarda garsonlara kötü davrandığı anlatıldı.

Zengin anne-babaların çocukları, Amherst gibi ayrıcalıklı üniversitelerde "sınıf ayrıcalığı"ndan bahsederler, ama bir keresinde, içlerinden biri Dinesh D'Souza'nın şu basit ve mantıklı önerisine yanıt verememişti: "Niye kayıt bürosuna gidip ayrıcalıklı yerinizi listede sizden sonra yer alan azınlık öğrencisine bırakmıyorsunuz?"

Böyle bir durumda kalan insanların savunması elbette, başkalarının da aynı şeyi yapmasını istedikleridir –adaletsizlik olarak algılanan her soruna sistemik bir çözüm getirilmesini talep ederler. Ben bunu ahlaka aykırı buluyorum. Bildiğim kadarıyla, başkaları yardım etmediği için birinin boğulmasına seyirci kalmayı kabul eden bir ahlak sistemi, "insanları boğulmaktan ancak başkaları da aynısını yaparsa kurtarırım" diyen bir sistem yoktur.

Bu bizi aşağıdaki ilkeye götürüyor:

Özel yaşamınız entelektüel görüşünüzle çelişiyorsa, bu durum özel yaşamınızı değil, entelektüel görüşünüzü iptal eder.

Ve Önsözde sözünü ettiğimiz içi boş evrenselciliğe bir çözüm:

Özel eylemleriniz genelleşmiyorsa, genel fikirlere sahip olamazsınız.

Bu sadece ahlakla değil, bilgiyle de ilgilidir. Bir araba satıcısı kendisi Honda kullanırken size bir Detroit satmaya çalışıyorsa, tüyo verdiği araçta bir sorun olabileceğine işaret ediyordur.

ERDEM TACİRLERİ

Arjantin'den Kazakistan'a, neredeyse her otel zincirinde, banyolarda dikkatinizi çekmeyi amaçlayan bir yazı görürsünüz: ÇEVREYİ KORUYUN. Havluları yıkamaya göndermeden önce bir süre yeniden kullanmanızı isterler, çünkü çamaşır fazlalığından kaçınmak onlara yılda on binlerce dolar tasarruf ettirir. Bu, satıcının sizin için iyi olduğunu söylediği şeyin aslında çoğunlukla kendisi için iyi olmasına benzer. Oteller elbette çevreyi severler, ama aslında kendi net kazançları için iyi olmasa bu kadar yüksek sesle reklamını yapmayacaklarına bahse girebilirsiniz.

Dolayısıyla yoksulluk (özellikle çocukların yoksulluğu), çevre, sömürgeci güçler tarafından ayaklar altına alınan bir azınlık ya da henüz bilinmeyen zulmedilecek bir tür için adalet gibi küresel amaçlar, günümüzde erdemin reklamını yapan dolandırıcının son sığınağıdır.

Erdem reklamı yapılacak bir şey değildir. Bir yatırım stratejisi değildir. Bir masraf kısma taslağı değildir. Bir kitap satma (ya da daha kötüsü, konser bileti satma) stratejisi değildir.

Lindy etkisi uyarınca, kutsal kitaplarda erdem denilen şeyden niye bu kadar az söz edildiğini merak ettim. Bu nasıl yeni olabilirdi?

Aslında yeni değil, ama geçmişte pek fazla yakınmayı hak edecek kadar yaygın olarak görülmüyordu. Ama sözü edilmişti; en önemli *mitzvah*ın gizlice yapılan olduğunu söyleyen Matta 6:1-4'e bakalım:

> *Doğruluğunuzu insanların gözü önünde gösteriş amacıyla sergilemekten kaçının. Yoksa göklerdeki Babanızdan ödül alamazsınız.*
>
> *Bu nedenle, birisine sadaka verirken bunu borazanla ilan etmeyin. İkiyüzlüler, insanların övgüsünü kazanmak için havralarda ve sokaklarda böyle yaparlar. Size doğrusunu söyleyeyim, onlar ödüllerini almışlardır. Siz sadaka verirken, sol eliniz sağ elinizin ne yaptığını bilmesin. Öyle ki, verdiğiniz sadaka gizli kalsın. Gizlice yapılanı gören Babanız sizi ödüllendirecektir*.

OLMAK MI YOKSA GÖRÜNMEK Mİ?

Yatırımcı Charlie Munger bir keresinde şöyle söylemişti: "Dünyanın en iyi âşığı olmayı, ama herkesin dünyanın en kötü âşığı olduğunuzu düşünmesini mi tercih ederdiniz, yoksa dünyanın en kötü âşığı olmayı, ama herkesin dünyanın en iyi âşığı olduğunuzu düşünmesini mi?" Her zamanki gibi, eğer mantıklıysa, bunun da klasikler arasında, *esse quam videri* başlığı altında yer alması gerekir, ben bunu *olmak ya da öyle görülmek* diye çeviriyorum. Buna Cicero'da, Sallusta'da, hatta kendine has bir şekilde *videri quam esse*, "olmak yerine göstermek" olarak tersine çeviren Machiavelli'de rastlayabilirsiniz.

DİNSEL GÖREVLERİN SATILMASI

Tarihin bir noktasında, eğer paranız varsa, bir kısmını günahlarınızdan arınmak için kullanabilirdiniz. Varlıklı kişiler, kilisenin nimetlerini ve bağışlamasını satın alarak vicdanlarını temizleyebiliyorlardı; bu uygulama dokuzuncu ve onuncu yüzyıllarda doruğuna ulaşmış olsa da, sonraları daha ılımlı ve ölçülü bir şekilde devam etti ve hiç kuşkusuz kilisenin Reforma yol açan uygulamalarına gösterilen öfkeye katkısı oldu.

Dinsel görevlerin satılması (*simony*) kilisenin para toplaması için uygun bir yoldu ve herkes bu düzenlemeden memnundu. Aynı şey bağışlamalar için de geçerliydi: alıcı ucuz bir cennet seçeneğine sahip oluyor, satıcı da hiç masraf etmediği bir şeyi satıyordu. Bu, ticaret dilinde "kolay para" adı verilen şeydi. Yine de teknik olarak, kilise hukukunun ihlaliydi, çünkü dünyevi bir şeyi dünyevi olmayan manevi bir şeyle takas ediyordu. Kesinlikle Lindy-uyumluydu. Teknik olarak bağışlamalar, tanrıların gönlünü almak için bağışlar sunmaya dayanan pagan uygulamadan çok da farklı değildi; bunların bir kısmı baş papazın cebine giriyordu.

Şimdi bir hayır kuruluşuna alenen bir milyon dolar bağışladığınızı düşünelim. Bu paranın bir kısmı bağışınızın reklamını yapmaya harcanacaktır, hayır kuruluşu, kâr amacı gütmeyen ve paranın bir bölümünü uzmanlık alanına harcayan bir kuruluş olarak tanımlanır: toplantılar, gelecekte toplanacak bağışlar ve çok sayıda şirket içi e-postalar gibi (hepsi de örneğin bir depremden sonra bir ülkeye yardım etmek için). Bununla dinsel görevlerin satılması ve bağışlamalar arasında bir fark görüyor musunuz? Aslına bakılırsa, dinsel görevlerin satılması ve bağışlamalar laik toplumda (her nedense siyah kravat takılan) bağış yemekleri şeklinde yeniden ete kemiğe bürünmüştür, insanlar maratonlara katılarak kendilerini yararlı hissederler, eskiden bencilce olan bu faaliyet artık bencilce değildir, çünkü amaç, başka insanların böbreklerini kur-

tarmaktır (sanki böbrekler insanların böbrek kurtarmak için çek yazmasıyla kurtarılamazmış gibi), yöneticiler de erdemli olarak hatırlanabilmek için adlarını binalara verirler. Böylece dünyayı bir milyar karşılığında dolandırabilirsiniz, bütün yapmanız gereken paranın bir kısmını, diyelim ki bir ya da iki milyonunu, cennetin "bağışçılara" ayrılmış bölümüne girmek için harcamaktır.

Şimdi, bir binaya adını veren herkesin mutlaka erdemsiz olduğunu ve cennette bir köşe satın aldığını söylemiyorum. Birçoğunun akranlar ve toplum baskısı altında böyle yapmak zorunda kaldığı düşünülürse bu, bazı kişileri sırtından atmanın bir yolu olabilir.

Erdemin bir süs, satın alınabilecek bir şey olmadığını ileri sürdük. Şimdi bir adım daha atıp, risk almak açısından, özellikle de kişinin kendi itibarı risk altındayken, erdemin elini taşın altına koymayı gerektirdiği yerlere bakalım.

ERDEM BAŞKALARI VE TOPLULUKLA İLGİLİDİR

Ölçekleme özelliğinden yola çıkarak, erdemin topluluk için bir şey yapmak olduğunu güvenli bir biçimde gösterebiliriz, özellikle de böyle bir davranış sizin dar anlamda tanımlanmış çıkarlarınızla çelişiyorsa. Erdem sadece başkalarının ilgilenmeye yatkın olduğu kişilere nazik davranmak değildir.

Gerçek erdem, özellikle de başkalarının ihmal ettiği kişilere, o kadar gözler önünde olmayan vakalara, şu büyük hayır işlerinin göz ardı ettiği insanlara da nazik davranmaya dayanır. Ya da hiç dostu olmayan ve ara sıra birinin biraz sohbet etmek veya birlikte bir fincan taze kavrulmuş İtalyan tarzı kahve içmek için kendilerini aramasını isteyen kişilere.

RAĞBET EDİLMEYEN ERDEM

Erdemin en yüksek biçimine rağbet edilmez. Bu, erdemin doğal olarak rağbet görmediği ya da rağbet görmemekle iliş-

kili olduğu anlamına gelmez, sadece rağbet edilmeyen eylemlerin biraz risk almanın ve samimi davranışın işareti olduğunu gösterir.

Cesaret, taklit edilmesi mümkün olmayan tek erdemdir.

Tam anlamıyla erdemli davranışı tanımlamam gerekirse bu, ortak söylem tarafından cezalandırılan, rahatsız bir tavır almak olurdu.

Bir örneği ele alalım. Her nedense, Suriye savaşı sırasında, Katar'ın finanse ettiği halkla ilişkiler firmaları yüzünden sonuçta cihatçı kafa kesicilere (aslında Suriye'de bir Selefi-Vahabi devlet kurmak için mücadele eden Suriyeli asiler denilen kişilere) karşı çıkan herkes cezalandırıldı. "Esatçı" ve "bebek katili" etiketleri, gazetecileri korkutmak ve bu cihatçılara verilen her türlü desteği sorgulamalarını engellemek için tasarlanmıştı. Her zaman bebekler öne sürülür. Monsanto sözcülerinin kendilerine karşı çıkanları sıklıkla "çocukları açlıktan öldürmekle" suçladığını hatırlayın.

Rağbet edilmediğinde hakikati savunmak çok daha erdemli bir davranıştır, çünkü size bir maliyeti vardır: itibarınız. Bir gazeteciyseniz ve toplum dışına itilmeyi göze alacak şekilde davranıyorsanız, erdemlisiniz demektir. Bazı insanlar düşüncelerini yalnızca internet üzerinden saldırı çerçevesinde, güvenli olduğu zaman ifade eder ve üstelik, erdemli davrandıklarını düşünürler. Bu erdem değil, ahlaksızlıktır, gözdağı vermekle korkaklığın bir karışımı.

RİSK ALIN

Son olarak, "insanlığa yardım etmek" isteyen gençler yanıma gelip, "Ne yapmalıyım? Yoksulluğu azaltmak, dünyayı kurtarmak istiyorum," ve buna benzer makro düzeyde soylu amaçlarla soru sorduklarında, onlara şu üç şeyi öneriyorum:

1) Asla erdem gösterisine girişmeyin;
2) Asla rant arayışına girmeyin
3) Bir iş kurmanız *gerekir*. Risk alın, bir iş kurun.

Evet, risk alın ve zengin olursanız (ki bu seçime bağlıdır), paranızı cömertçe başkalarına harcayın. Bizim (sınırlı) riskler alan insanlara ihtiyacımız var. Bütün fikir, *Homo sapiens* soyundan gelenleri makrodan, soyut evrensel amaçlardan, topluma kuyruk riskleri getiren türde toplumsal mühendislikten uzaklaştırmaktır. İş yapmak her zaman yararlı olacaktır (çünkü büyük ölçekli riskli değişimlere yol açmadan ekonomik faaliyet yaratır); kurumlar (örneğin yardım endüstrisi) faydalı olabilir, ama zarar da verebilirler (iyimser konuşuyorum; birkaçı dışında, çoğunun sonuçta zarar vereceğine eminim).

Cesaret (risk almak) en büyük erdemdir. Bizim girişimcilere ihtiyacımız var.

Ne Mürekkep ne Kan, Barış

En son Filistinliye varıncaya kadar savaşan Araplar – Aslanlar nerede? – İtalyanlar kolay kolay ölmezler – Tarihçilere füzeler yaptırın – Ticaret insanlar arasında eşitlik yaratır (ya da eşitsizlik, ama bu başka bir konu)

Müdahalecilerin –"yardım etmek için" başkalarının işlerine burnunu sokmak isteyenlerin– sorunlarından biri, işbirliğiyle stratejik düşmanlığın bir karışımı olan insan ilişkilerindeki bazı doğal barış mekanizmalarını bozmalarıdır. Önsöz 1'de gördüğümüz gibi, hatanın devam etmesinin nedeni bedelini bir başkasının ödemesidir.

Tahminime göre eğer EAB'ler ve onların dostları işe bulaşmasalardı, İsrail-Filistin gibi sorunlar az çok çözülür ve her iki taraf, hele ki Filistinliler daha iyi durumda olurdu. Ben bu satırları yazarken, sorun yetmiş yıldır sürüyor ve aynı küçük mutfakta çok sayıda aşçı var, üstelik bunların çoğu asla yemeğin tadına bakmak zorunda kalmıyor. Bence insanları rahat bırakırsanız, pratik nedenlerle duruma uyum sağlarlar.

Aklı başında, elini taşın altına koyan insanlar, jeopolitikten ya da büyük soyut ilkelerden çok, sofralarında ekmek, buzdolaplarında bira (ya da ayran gibi alkol içermeyen mayalı bir içecek) bulunması ve aile pikniklerinde havanın ılık olmasıyla ilgilenirler. Ayrıca başkalarıyla ilişkilerinde aşağılanmak istemezler.

Şu durumun saçmalığını bir düşünün: Arap ülkeleri Filistinlileri ilkeleri uğruna savaşmaya teşvik ederken, hüküm-

darları halıyla kaplı alkolsüz (buzdolapları ayran gibi mayalanmış içeceklerle dolu) saraylarında oturuyor, akıl verdikleri insanlarsa mülteci kamplarında yaşıyor. Filistinliler 1947 yılında bir anlaşmaya varsalardı, şimdi daha hallice olurlardı. Ama akılları fikirleri, Yahudileri ve yeni haçlıları Akdeniz'e dökmekteydi –Arap retoriği yüzlerce, binlerce kilometre uzakta "ilkeleri" savunan Arap taraflardan yayılırken, Filistinliler yerlerinden edilmiş, çadırlarda yaşıyordu. Derken 1948 savaşı başladı. Filistinliler o zaman anlaşmaya varsalardı, işler yoluna girecekti. Ama hayır, "ilkeler" vardı. Sonra 1967 savaşı oldu. Şimdi 1967'de kaybettikleri toprakları geri alırlarsa şanslı olacaklarını düşünüyorlar. Ardından 1992'de Oslo barış anlaşması geldi, tepeden inme. Hiçbir barış bürokrat mürekkebiyle başlamaz. Eğer barış istiyorsanız, insanlara binlerce yıldır yaptıkları gibi ticaret yaptırın. En sonunda bir çözüm bulmak zorunda kalırlar.

Bizler işbirliğine pek yatkınız –kurumlar işe karışmadığı sürece. Bence bu "yardım etmek isteyen" insanları Dışişleri Bakanlığı'na yerleştirip ücretli tatillerinde seramik, çanak çömlek, ya da düşük testosteronlu insanların uzun izne çıktıklarında yaptıkları türde şeyler yaptırsak, barış için harika olurdu.

Üstelik bu insanlar, sanki dünyada farklı çıkarları olan bir insan topluluğu değil de, sadece iki büyük oyuncu varmışçasına, her şeyi jeopolitik açıdan görmeye eğilimlidir. Rusya'ya zarar vermek için, Dışişleri Bakanlığı Suriye'deki savaşı sürdürmeye teşvik ediliyor, bu ise aslında sadece Suriyelileri cezalandırıyor.

Tepeden inme barış gerçek barıştan farklıdır: düşünün ki günümüzde Fas, Mısır ve az çok açıkça İsrail hükümetlerinden yana (ve buzdolapları ayran gibi alkolsüz mayalanmış içeceklerle dolu) olan Suudi Arabistan'da, Yahudilere bariz şekilde düşman yerel topluluklar var. Bu durumu, tamamen

Batı taraftarı ve Yahudilere karşı hoşgörülü bir nüfusu olan İran'la karşılaştırın. Yine de elini taşın altına koymayan ve Westphalia antlaşması hakkında çok şey okumuş (karmaşık sistemler hakkında ise yeterince okumamış) olan bazı insanlar hâlâ ülkeler arasındaki ilişkileri hükümetler arasındaki ilişkilerle karıştırıyorlar.

MARS'A KARŞI SATÜRN

Bu sorunu (Washington'daki uzmanlar gibi) hiç anlamıyorsanız ve elinizi taşın altına koymuyorsanız, o zaman her şeyi jeopolitiğin prizmasından görüyorsunuz demektir. Bu cahil uzmanlar için her şey İran'a karşı Suudi Arabistan, Amerika'ya karşı Rusya, Mars'a karşı Satürn meselesidir.

Lübnan savaşı sırasında, yerel çatışmanın bir "İsrail-İran" sorununa nasıl dönüştüğünü hatırlıyorum. *Siyah Kuğu*'da, Lübnan'a gelen savaş muhabirlerinin bütün bilgilerini Lübnan'a gelen diğer savaş muhabirlerinden aldıklarını, bu yüzden asıl sorunları hiç görmeden paralel bir dünyada yaşayabildiklerini anlatmıştım –elini taşın altına koymamak bilgiyi çarpıtmakta harikalar yaratır. Ama aklı başında olanlarımız için amaç, işleri yoluna koymak ve yaşamaktı, jeopolitik uğruna varlığımızı feda etmek değil. Gerçek insanlar ortaklık ve barışla ilgilenirler, çatışma ve savaşla değil.

Şimdi tarihi, "entelektüellerin" ve kurumların gözüyle görülene kıyasla, kendi işleyişiyle inceleyelim.

ASLANLAR NEREDE?

Antikırılganlık'ı yazarken, Güney Afrika'daki korumaya alınmış doğal bir alanda, sabahları Safari tarzı gezilere çıkarak, öğleden sonraları da kitapta düzeltmeler yaparak biraz zaman geçirdim. Oraya "aslanları görmek" için gitmiştim. Tam bir hafta içerisinde tek bir aslan gördüm ve bu öyle büyük bir

olay oldu ki, bütün komşu kamp tesislerinden koşup gelen turistler bir trafik sıkışıklığı yarattı. İnsanlar altın bulmuşçasına Zulu dilinde "kuru" diye bağırıp duruyorlardı. Bu arada, günde iki kez aslan bulmaya çıktığımız başarısız gezilerde zürafalar, filler, zebralar, yaban domuzları, antiloplar, tekrar tekrar antiloplar gördüm. Diğer herkes benim gibi *kuru* arıyor ve yalnızca barışçıl hayvanlar buluyordu: savananın ortasında bir başka arabada karşılaştığımız Güney Afrikalı bir tip, her zamanki sıkıcı ve (sıkılmış) hayvanların görülmesinden sonra, bir tepeyi işaret ederek espriyi patlattı: "Bakın, biz orada iki zürafa ve üç antilop gördük."

Tam da yapılmaması için uyarıda bulunduğum hatayı yaparak, korkutucu olanı deneyselle karıştırdığım ortaya çıktı: işbirlikçi olarak nitelendirebileceğimiz hayvanlara oranla çok ama çok az sayıda yırtıcı vardır. Koruma altına alınmış doğal alandaki kamp, bir su kaynağının yanındaydı ve öğleden sonraları görünüşte birbiriyle iyi geçinen farklı türlerde yüzlerce hayvan oraya üşüşüyordu. Ama arka arkaya gördüğüm binlerce hayvan arasından, heybetli sakin haliyle aslanın görüntüsü anılarımdaki baskın yerini koruyor. Risk yönetimi bakış açısından, aslanın rolüne aşırı değer biçmenin bir anlamı olabilir, ama dünya işlerine dair yorumumuz açısından olamaz.

"Cangıl yasası" bir anlam ifade ediyorsa, o da başka durumlarda iyi işleyen risk yönetimiyle ilgili sezgilerimizin neden olduğu birkaç algı çarpıtmasıyla, esas olarak işbirliğidir, Yırtıcılar bile sonuçta avlarıyla bir çeşit düzen kurarlar.

ACİL SERVİSTEN GÖRÜLEN TARİH

Tarih büyük oranda barışla noktalanmış savaşlardan çok, savaşla noktalanmış barış dönemlerinden oluşur. Sorun şu ki biz insanlar buluşsallık kısayoluna yatkınızdır, bu yüzden göz alıcı olanı istatistiksel olanla karıştırırız ve bir olayın çarpıcı ve duygusal etkisi, onun gerçekte olduğundan daha düzen-

li bir biçimde meydana geldiğini düşünmemize neden olur. Bu, günlük yaşamda temkinli ve dikkatli olmamızı sağlar, bizi daha fazla korunmaya zorlar, ama derin bilgi edinmemizi sağlamaz.

Uluslararası ilişkilere dair hikâyeler okurken, bunların özellikle savaşlardan oluştuğu, devletlerin varsayılan durum olarak imkân bulduklarında savaşmayı sevdikleri ve eşgüdümün ancak iki devlet arasında ortak bir tehlikeye karşı "stratejik" bir ittifak ya da yukarıdan aşağı bir bürokratik yapı altında birleşme olunca meydana geldiği yanılgısına düşeriz. Avrupa devletleri arasındaki yakın tarihli barış, "zehirli erkeklikten" yoksun laf ebesi bürokratların iktidarına dayandırılıyor (üniversitelerdeki en yakın tarihli patolojikleştirme), Amerikan ve Rus işgaline değil.

Sürekli olarak barış hikâyelerinden çok savaş hikâyeleriyle besleniyoruz. Bir trader olarak, insanların sormayı unuttukları ilk soruya bakmayı öğrenmiştim: bu kitapları *kim* yazmış? Kim olacak, *tarihçiler, uluslararası ilişkiler üzerine eğitim verenler ve politika uzmanları*. Bu insanlar aptal olabilirler mi? Terbiyemizi takınalım ve çoğunun uzman olmadığını, yapısal bir yanlılığa tabi olduğunu söyleyelim. Görünen o ki, hatırı sayılır bir yarım ağız onaylama ve içebakışa rağmen, tarihte ve uluslararası ilişkilerde deneysel açıdan kesin bir yaklaşıma ender rastlanıyor.

İlk olarak, "aşırı ayarlama", aşırı anlatma, geçmişteki verilerden gereğinden fazla *via positiva* ve yetersiz *via negativa* çıkarma sorunları var. Deneysel bilimlerde bile, olumlu sonuçlar ("bu işe yarar") olumsuzlardan ("bu işe yaramaz") daha fazla ilgi görür, bu yüzden tarihçilerin ve uluslararası ilişkiler konusunda eğitim verenlerin tam da aynı tuzağa düşmelerine şaşırmamalıyız.

İkincisi, konularında uzman olmayan bu öğretim üyeleri, son derece önemli bir matematiksel özelliği gözden kaçırır,

yoğunluğu sıklıkla karıştırırlar. İtalya'nın birleşmesinden önceki beş yüz yıl içerisinde, o bölgeyi kasıp kavuran "çok sayıda savaş" çıktığı farz edilir. Bu yüzden öğretim üyelerinin birçoğu ısrarla, birleşmenin "barış getirdiği"ni belirtir. Ama Birinci Dünya Savaşı'nda, "istikrar dönemi" sırasında, altı yüz binden fazla İtalyan öldü, bunun önceki beş yüzyıl içerisinde ölenlerin toplamından daha yüksek bir büyüklük derecesi olduğu söylenebilir. Devletler ya da devletçikler arasında yaşanan "çatışmalar"ın birçoğu profesyonel askerler, sıklıkla paralı askerler arasında yaşanıyordu ve halkın büyük bölümü bunlardan habersizdi. Şimdi, bu gerçekleri ortaya koyduktan sonra neredeyse her seferinde, "Yine de *daha fazla* savaş ve istikrarsızlık vardı," diyerek bana itiraz ediliyor. Bu, nadiren para kaybeden işlerin, sonunda sizi yok etseler bile, daha istikrarlı olduğuna dair, Robert Rubin tarzı bir argümandır.*

Üçüncüsü, burada bir temsil, ya da anlatılanın deneysel olanla ne derece örtüştüğü sorunu var. Bize ulaşan tarihçilerin ve uluslararası ilişki uzmanlarının motivasyon kaynağı, kurumsal olmayan daha geniş bir oyuncular grubu, tacirler, berberler, doktorlar, dövizciler, tesisatçılar, fahişeler ve diğerleri arasındaki aklı başında organik bir işbirliğinden çok, çatışma hikâyeleridir. Barış ve ticaret biraz ilginç olabilir, ama halkı ilgilendiren bu değildir; Fransız *Annales* okulu, tarihin korkutucu savaş olayları değil, bir organizmanın bütün hayatı olduğu konusunda bir farkındalık yaratmışsa da, uluslararası ilişkiler gibi yakın disiplinlerin zihniyetini pek değiştirememiştir. Ben bile bu noktanın farkında olmama ve üzerine bir

* Bu, *Aldatıcı Rastlansallık*'ta işaret ettiğim, sıklığı beklentiler (ya da ortalama) ile karıştırmaya dayalı temel ama çok yaygın bir hatadır. J.P. Morgan bankasının borsa işlemlerinde 252 günün 251'inde para kazanmasının mutlaka iyi bir şey olmadığını, bunun çoğunlukla kırmızı bayrak olarak yorumlanması gerektiğini trader olmayanların anlaması çok zordur.

bölüm yazmama karşın, gerçek yaşam hikâyelerini genelde sıkıcı bulurum.

Dördüncüsü, Yüzbaşı Mark Weisenborn ve Pasquale Cirillo ile birlikte yaptığımız araştırmada daha önce söylediğimiz gibi, geçmiş savaşlar hakkında anlatılanlar aşırı tahmin sapmalarıyla doludur. Korkutucu unsur yüzeye çıkar ve anlatıdan anlatıya çıkmayı sürdürür.

Gazetecilik "olaylarla" ilgilidir, olay yokluğuyla değil; tarihçilerin ve politika uzmanlarının birçoğu da ciddiye alınmak için biraz sıkıcı olmayı göze alan, verileri doğrulama konusunda yüksek standartlara sahip nitelikli gazetecilerdir. Ama sıkıcı olmak onları bilim insanı yapmadığı gibi, "verileri doğrulamak" da ampirik yapmaz, çünkü bu uzmanlar veri noktalarının ve sessiz olguların yokluğu kavramını gözden kaçırırlar. Rusların olasılık okulundan ders almak tek yönlü eşitsizlikler açısından düşünme ihtiyacının bilincine varmayı sağlar: verilerde bulunmayan şeyler hesaba katılmalıdır –kayıtta Siyah Kuğuların bulunmaması onların orada olmadıkları anlamına gelmez. Kayıt yetersizdir ve böyle bir asitmetrinin analizde daima yer alması gerekir. Sessiz delil itici güç olmalıdır. Olayları perspektife oturtmadan bir tarih kitabı okumak, Bellevue Hastanesi'ndeki acil servisten görülen New York yaşamına dair bir hikâye okumaya benzer bir yanlılığa sebep olur.

Tarihçilerin ve siyaset bilimcilerinin, bilgilerini gerçek yaşam ve iş dünyasından değil, kitaplardan alan insanlar arasından seçildiğini her zaman aklınızda tutun. Aynı şey Dışişleri Bakanlığı'nda çalışanlar için de geçerlidir, çünkü onlar maceracılar ve eylemciler arasından değil, bu öğretim üyelerinin öğrencileri arasından seçilerek işe alınırlar. Açık konuşalım: Hayatınızın bir bölümünü Yale Kütüphanesi'nin kitap raflarındaki arşivleri okuyarak geçirmeniz, etrafında olup bitenlerin farkına varması ve arkasını kollaması gereken birinin,

diyelim ki Mafya hesabına borç toplayan bir kişinin ya da hızla işlem yapan bir spekülatörün akademik olmayan mizacına uymaz. (Bunu anlamıyorsanız, akademik mizaca sahipsiniz demektir.)

Örnek olarak İspanya'daki Arapların, Bizans İmparatorluğu'nun bazı bölgelerindeki Türklerin ya da Arapların ve Bizanslıların standart anlatısını ele alalım. Jeopolitik açısından baktığınızda, bu durumların tümünü bir çekişme olarak görürsünüz. Evet, bir çekişme vardı, ama düşündüğünüz anlamda değil. Tüccarlar bu dönemlerde çok aktif bir şekilde iş yaparlardı. İslam yasasına tabi olarak (ama Sünni Müslümanlardan güvenli, çok güvenli bir fiziksel uzaklıkta) yaşayan Bizans'ın Grek-Ortodoks mezhebinin takipçisi olarak kendi varoluşum, böyle bir işbirliğinin kanıtıdır. Ve ekonomik güçlerle işbirliğini haklı göstermeyi amaçlayan teolojik rasyonalizasyonları asla göz ardı etmeyin; Amerika'nın keşfinden önce, iş dünyasının çekim merkezi Doğu'daydı. "Türklerin türbanı Papa'nın tacından iyidir!" deyişi, Osmanlılarla bir dostluk anlaşmasını müzakere etmiş olan, Bizans İmparatorluğu'nun son Büyük Dükü Lucas Notoras'tan gelir ve tarihin farklı evrelerinde tekrar edilmiştir. Bu deyiş Efesli Aziz Markos'a da atfedilir ve Bizans usulü bir Grek-Ordokoks olarak Katolik efendilerine karşı Türklerin tarafını tutmayı haklı göstermek için Balkan köylüleri tarafından sık sık yüksek sesle dile getirilmiştir.

Lübnan'daki iç savaşın en kötü olaylarına bizzat tanık olduğumu okuyucu artık biliyor olmalı. Yeşil Hattın yakınlarındaki bölgeler dışında bu, savaş gibi gelmiyordu. Ama bu konuyu tarih kitaplarından okuyanlar benim yaşadıklarımı anlayamazlar.*

* Ne okunmalı? *Via negativa* sorununa çözüm getirmese de, başlangıç olarak, Roma tarihini Sezar ve Pompei, ya da Peloponez güç dengeleri veya Viyana'daki diplomatik entrikalar açısından incelemek yerine,

6. Kitapta, elini taşın altına koymamanın sahaları kirletip bozulmalara neden olduğu, büyük oranda tespit edilmemiş aracılık sorunlarından kaynaklanan çeşitli asimetriler gördük.

Ama dinin yalnızca "inanç"la değil, taşın altındaki elle de ilgili olduğu anımsayım. Sonraki birkaç bölümü, insanların "din" dedikleri şeyle geçireceğiz, bu da bizi gittikçe daha derinlere, kitabın özüne götürecek: rasyonellik ve risk almak.

---

günlük yaşamı ve yasalarla töreler külliyatını incelemenizi öneririm. Otuz yıl kadar önce, tesadüfen *A history of Private Life* adlı, Paul Veyne, Philippe Ariès ve George Duby tarafından yazılmış dört ciltlik kitabı keşfettim. 1. Cilt (Eski Roma) o tarihten beri yatağımın başucunda duruyor. Bu yaklaşımı temsil eden bir başka kitap, Emanuel le Roy Ladurie'nin *Montaillou, Village Occitan*'ıdır. Çok sevdiğimiz ama sıkıntılı Akdeniz için, Fernand Braudel'in mükemmel yapıtını alın: *La Méditerranée et le monde méditeranéen à l'époque de Philippe II*.

Soyut bir jeopolitik zırva yerine ticareti temel alan bir Venedik anlatısını okumak bir şekilde daha zevklidir. Bazı kitaplardan baharat kokusu alırsınız. Duby, Braudel, Bloch, Ariès ve diğerlerinin yazdıklarını keşfettiğimden beri, alışıldık tarih kitaplarını, örneğin Osmanlı İmparatorluğu hakkında sultanlara odaklanan bir kitabı okuyamıyorum. Bütün tarihçilerin, *New Yorker*'ın itici "kurgusal olmayan anlatı" üslubunu benimsedikleri hissine kapılıyorum.

Diğer kitaplar: James Davidson'ın *Courtesans and Fishcakes*'inde, Greklerin sol elle nasıl ekmek yediklerini görürsünüz. Ya da Graham Robb'un *The Discovery of France: A Historical Geography*'sinden, Fransızların 1914'te Fransızcayı pek az konuştuklarını öğrenirsiniz. Ve daha pek çoğu.

7. KİTAP

DİN, İNANÇ VE TAŞIN ALTINDAKİ EL

Onlar Dinden Söz Ederken Neden Söz Ettiklerini Bilmezler

Ne kadar çok konuşurlarsa o kadar az anlarsınız – Yasa mı nomos mu? – Dinde de diğer her alanda olduğu gibi, etikete para verirsiniz

Hayatım boyunca şiarım hep şu oldu: *Matematikçiler (iyi tanımlanmış ve eşleştirilmiş) şeyler ve ilişkiler bağlamında, hukukçular olgular bağlamında, mantıkçılar son derece soyut operatörler bağlamında ve ... aptallar sözcükler bağlamında düşünürler*.

İki kişi aynı sözcüğü kullanarak farklı şeyler kastedebilir, yine de konuşmayı sürdürebilir, bu durum kahve içerken sorun yaratmaz, ama özellikle de başkalarını etkileyen politika kararları verirken sakıncalıdır. Ama onları, Sokrates'in yaptığı gibi, sadece söyledikleri şeyle *ne demek istediklerini* sorarak sendeletmek kolaydır –felsefe de sofistlerin retoriği teşvik etmesinin tam aksine, söylemde kesinlik ve karışık kavramların birbirinden ayrılması olarak doğmuştur, Sokrates'ten beri, uzun bir matematik bilimi geleneğimiz ve terimleri doğru kullanmaya dayanan bir sözleşme hukukumuz var. Ama etiketler kullanan budalalar tarafından yapılan resmi bildirilerimiz de oldu –şiir dışında, bilginin baş düşmanı süslü ifadelerden sakının.

Farklı halklar "din" derken nadiren aynı şeyi kastederler, üstelik bunun farkında bile değildirler. Erken dönem Yahudiler ve Müslümanlar için din, yasaydı. Arapça bir sözcük olan *din* İbranice yasa anlamına gelir. Erken dönem Yahudiler için din aynı zamanda kabilesel, erken dönem Müslümanlar içinse evrenseldi. Romalılar için din, sosyal olaylar, ritüeller ve şenliklerdi – *religio* sözcüğü, *superstitio*'nun karşıtıydı ve Roma *zeitgest'*inde [zamanın ruhu] mevcut olsa da, Doğu Yunan Bizansı'nda buna denk bir kavram yoktu. Kadim dünyanın her yerinde yasa, yöntemsel ve mekanik açıdan kendine özgüydü. Erken dönem Hristiyanlık, Aziz Augustinus sayesinde, yasadan nispeten uzak durdu ve sonraları, kökenlerini hatırlayarak, onunla huzursuz bir ilişkisi oldu. Örneğin Engizisyon döneminde bile, resmi olarak son hükmü laik bir mahkeme verirdi. Ayrıca Theodisius kanunu (beşinci yüzyılda Roma hukukunu bütünleştirmek için derlenmiştir) kısa bir önsözle "Hristiyanlaştırıldı" –bir çeşit kutsama– gerisi Konstantinopolis ve (özellikle) Berytus'ta (Beyrut) açıklandığı şekliyle, pagan Roma'nın hukuki mantığıyla tamı tamına aynı kaldı. Bu kanun, ikisi de pagan olan Fenikeli hukuk uzmanları Ulpian ve Papinian'ın hakimiyetinde kaldı: jeopolitikçilerin teorilerinin aksine, Romalıların Berytus hukuk okulu Hristiyanlık yüzünden değil, deprem yüzünden kapandı.

Aradaki başlıca fark, Hristiyan Aramilerin değişik sözcükler kullanmasıdır: din için *din* ve yasa için *nomos* (Yunancadan). Hz. İsa, "Sezar'ın hakkı Sezar'a" buyruğuyla kutsalı kutsal olmayandan ayırdı: Hristiyanlık bir başka alan, "gelecek krallık" içindi, bununla ancak *dünyanın sonunda* birleşecekti.* İslam da, Musevilik de kutsalla kutsal olmayan arasında

* Sünni Müslümanlar Mısırlı Kiptilere gittikçe daha fazla zulmediyorlar, ama Kipti Kilisesi Mısır'da kendi kendini yöneten bir devlet kurulmasına, bu dünyada siyasal bir devlet istemenin "Hristiyanca olmadığı" argümanını kullanarak karşı çıkıyor.

belirgin bir ayrım yapmaz. Hristiyanlık ise tabii ki törensel ve ritüel boyutu kucaklamak için salt ruhani alandan uzaklaşarak, Doğu Akdeniz'in ve Küçük Asya'nın pagan ayinlerini büyük oranda entegre etti. Kilise ile devlet arasındaki simgesel ayrımın bir örneği olarak, Roma imparatorları tarafından Augustus'tan sonra alınan Pontifex Maximus (baş rahip) unvanı, Theodosius'tan sonra, dördüncü yüzyılın sonlarında Roma piskoposu ve sonraları az çok gayri resmi olarak, Katolik Papa olarak değiştirildi.

Günümüzde çoğu Yahudi için din, etnokültürel, yasasız hale geldi ve birçoğu için de bir ulus oldu. Aynı şey Ermeniler, Süryaniler, Kaldeliler, Kıptiler ve Maruniler için de geçerlidir. Ortodoks ve Katolik Hristiyanlar için din, büyük ölçüde estetik, gösteriş ve ritüellerdir. Protestanlar için din, estetiksiz, gösterişsiz ya da yasasız inançtır. Daha Doğu'da, Budistler, Şintoistler, Hindular için din, pratik ve ruhani felsefedir, bir ahlak yasasına sahiptir (bazıları için de, kozmogoniye). Bu yüzden Hintliler Hindu "dini"nden söz ettiklerinde, bir Pakistanlı aynı şeyi anlamaz ve bir Acem kesinlikle farklı bir şey anlar.

Ulus-devlet hayali ortaya çıkınca, durum daha fazla, çok daha fazla karmaşıklaştı. Eskiden bir Arap "Yahudi" dediğinde, büyük oranda bir inanca gönderme yapardı; Araplara göre, din değiştirmiş bir Yahudi artık Yahudi değildi. Ama bir Yahudi için, Yahudi sadece annesi Yahudi olan biriydi. Ancak Musevilik bir şekilde ulus-devlete dönüşerek bütünleşti ve şimdi çoğu kişi için bir ulusa ait olmak anlamına geliyor.

Sırbistan'da, Hırvatistan'da ve Lübnan'da din, barış dönemlerinde bir şey, savaş dönemlerinde ise bambaşka bir şey ifade eder.

Birisi Doğu Akdeniz'deki "Hristiyan azınlıktan" bahsettiğinde bu, (Arapların sandığı gibi) bir Hristiyan teokrasisinin desteklenmesi anlamına gelmez (tam teokrasilere Hristiyan

tarihinde ender rastlanır, sadece Bizans teokrasisi ve Calvin'in kısa bir girişimi olmuştur). Sözünü eden kişi bu ifadeyi "seküler" anlamında kullanır ya da kilise ile devlet arasında net bir ayrım olmasını ister. Aynı şey gnostikler (Druidler, Dürziler, Mandeanlar, Aleviler için de geçerlidir), onların dini, belki de açığa çıkıp baskın çoğunluğun zulmüne uğramamak için, mensupları tarafından büyük oranda bilinmez.

Avrupa Birliği'nin sorunu, saf bürokratların (şu burnunun ucunu göremeyen tiplerin) etikete düşkün olmalarıdır. Örneğin Selefiliği sadece bir din olarak –"ibadet" evleriyle– ele alırlar, oysa Selefilik aslında şiddeti teşvik eden (ya da şiddete izin veren) ve Batı'nın kurumlarını –faaliyetlerine izin veren kurumların ta kendilerini– reddeden, hoşgörüsüz bir siyasal sistemden başka bir şey değildir. Azınlık kuralında, hoşgörüsüzlerin hoşgörülüleri ezeceğini gördük; kanseri metastaz yapmadan durdurmak gerekir.

Selefilik, en parlak döneminde ateist Sovyet komünizmine çok benzer: ikisi de her türlü insan faaliyeti ve düşüncesi üzerinde her şeyi kapsayan bir kontrol gücüne sahiptir, bu da dinin mi yoksa ateist rejimlerin mi daha fazla ölüme neden olduğu konusundaki tartışmaları, uygunluk, kesinlik ve gerçekçilikten yoksun hale getirir.

İNANCA KARŞI İNANÇ

Gelecek bölümde "inancın" epistemik ya da sadece usulle ilgili (veya metaforik) olabileceğini –bunun hangi inançların dinsel olduğu ve hangilerinin olmadığı konusunda karışıklığa yol açtığını– göreceğiz. Çünkü "din" sorunun yanı sıra, bir de inanç sorunu vardır. Bazı inançlar büyük ölçüde göstermeliktir, bazıları işlevseldir (hayatta kalmaya yardımcı olur), bazıları da gerçektir. Ve metastaz yapan Selefi sorununa dönecek olursak, bu köktendincilerden biri bir Hristiyanla konuşurken, Hristiyanın kendi inancını harfiyen benimsediğine

inanır, Hristiyan ise Selefinin kendisiyle aynı metaforik kavramlara sahip olduğuna, bunların harfiyen değilse de ciddiye alınması, çoğu zaman da o kadar ciddiye alınmaması gerektiğine emindir. Hristiyanlık, Musevilik ve bir dereceye kadar Şii İslam gibi dinler, tam da harfiyen yorumdan uzaklaşarak evrildi (ya da mensuplarının karmaşık bir toplum geliştirerek evrilmelerine izin verdi). Harfiyen yorum uyarlamaya yer bırakmaz.

Gibbon'un yazdığı gibi:

> Roma dünyasında geçerli olan farklı ibadet biçimlerinin tümü halk tarafından eşit derecede doğru, filozof tarafından eşit derecede yanlış, sulh yargıcı tarafından ise eşit derece faydalı sayılırdı. Böylelikle hoşgörü yalnızca karşılıklı anlayış değil, dinsel uyum da yarattı.

ÖZGÜRLÜKÇÜLÜK VE KİLİSESİZ DİNLER

Belirttiğimiz gibi, Roma imparatoru Dönek Julian, babasının kuzeni Büyük Konstantin'in Hristiyanlığı neredeyse yarım yüzyıl önce bir devlet dini haline getirmesinden sonra eski paganizme dönmeye çalıştı. Ama ölümcül bir mantık hatası yaptı.

Onun sorunu, Hristiyan olarak yetiştirilmiş olduğundan, paganizmin kiliseye benzer bir yapı gerektirdiğini hayal etmesiydi. Bu yüzden pagan piskoposlar, ruhani meclisler ve bu tür şeyler yaratmayı denedi. Her pagan grubunun kendi din tanımı, her tapınağın kendi pratikleri olduğunu, paganizmin tanımı gereği icra, ritüeller, kozmogoniler, pratikler ve "inançlar" bakımından dağınık olduğunu fark etmedi. Paganların bir paganizm kategorileri yoktu.

Parlak bir general ve yiğit bir savaşçı olan Julian, savaşta (kahramanca) öldükten sonra, eski değerlere dönme hayali onunla birlikte sona erdi.

Paganizm nasıl hasıraltı edilemezse, liberalizm de edilemez. Liberalizm bir siyasal "partinin" yapısına değil, yalnızca merkeziyetçi olmayan bir siyasal hareketin yapısına uyar. Bu kavramın kendisi, güçlü bir parti çizgisinin ve örneğin mahkeme yerleri ya da Moğololistan'la ilişkiler konusunda bütünleşmiş bir politikanın sınırlayıcılığına izin vermez. Siyasal partiler hiyerarşiktir, iyi tanımlanmış bir protokolün, bir kişinin karar verme yetkisinin yerini alacağı şekilde tasarlanmışlardır. Liberalistlerde bu işlemez. Bir partinin işleyişi için gerekli olan *nomenklatura*, hizipler ve alabildiğine bağımsız insanlarla dolu özgürlükçü bir ortamda var olamaz.

Yine de biz liberalistler asgari bir inanç dizisini paylaşırız, bunların en önemlisi de hukuk kuralını otorite kuralının yerine geçirmektir. Liberalistler belki de farkında olmadan, karmaşık sistemlere inanırlar. Ve liberalizm bir hareket olduğundan, hâlâ öteki siyasal partiler içerisinde bölünmüş hizipler olarak var olabilir.

BUNDAN SONRA

Sonuç olarak, inançlarla ilişkili meseleler söz konusu olduğunda etiketlere dikkat edin. Dinleri de hepsi aynıymış gibi ele almaktan kaçının. Ama ortak bir noktaları vardır. Gelecek bölüm bize dinin iyi gün dostlarından hoşlanmadığını gösterecek; din bağlılık ister, elini taşın altına koymaya dayanır.

Elini Taşın Altına Koymadan İbadet Olmaz

Simetri, her yerde simetri – İnanç bir giriş ücreti gerektirir

Dini, perhizinizi bozduğunuz zaman anlarsınız. Bu bölümü genel olarak hayvani ürünlerin tüketilmesine izin vermeyen, eziyetli Grek-Ortodoks Büyük Perhiz döneminin sonunda yazıyorum. İnsanların tereyağı ve süt ürünleri tükettikleri Batı'da bu diyete uymak özellikle zordur. Ama bir kez perhiz yaptıktan sonra, Paskalya'yı kutlamayı hak ettiğinizi hissedersiniz; susadığınızda kaynak suyu içmenin verdiği zevke benzer bu. Bir bedel ödemişsinizdir.

Hz. İsa'yı insan yapmanın teolojik gerekliliğine dair kısa tartışmamızı hatırlayın; kendini feda etmek zorunda kalmıştı. Bu argümanı geliştirmenin zamanı geldi.

Pascal'ın bahsindeki temel teolojik kusur, inancın serbest bir opsiyon olamayacağıdır. İnanç para verdiğiniz şeyle aldığınız arasında bir simetri olmasını gerektirir. Aksi halde her şey çok kolay olurdu. Bu yüzden insanlar arasında geçerli olan elini taşın altına koyma kuralları, tanrılarla ilişkimizde de geçerlidir.

TANRILAR UCUZ İŞARETTEN HOŞLANMAZLAR

Aramice konuşulan Maalula kentindeki Aziz Sergius (ya da halk dilinde, *Mar Sarkis*) kilisesinin sunağını hep hatırlayacağım, 125 yıl yaşasam bile. Kiliseyi onlarca yıl önce ziyaret ettim ve bu ziyaret bende o kadim ve ihmal edilmiş dille ilgili bir saplantı yarattı. Kent o sırada hâlâ Hz. İsa döneminde kul-

lanılan Batı Aramicesiyle konuşuyordu. Hz. İsa zamanında, Doğu Akdeniz halkı kıyı kentlerinde Yunanca, iç kesimlerdeyse Aramice konuşurdu. Talmud'u bilenler için, Batı Aramicesi şimdiki Süryaniceye daha yakın olan Babil Aramicesinin aksine, "Yeruşalimceye" ya da "Filistin Aramicesine" karşılık gelir. Çocukların eski bir dille konuştuklarını, şakalaştıklarını ve çocukların yaptığı her şeyi yaptıklarını görmek büyüleyiciydi.

Bir kent eski bir dilin kalıntılarına sahip olduğunda, eski bir pratiğin izlerini aramak gerekir. Gerçekten de böyle bir iz vardı. Benim hiç unutmayacağım ayrıntı, Aziz Sergius'taki sunakta bir kan boşaltma kanalının bulunmasıydı. Hristiyanlık öncesi bir uygulamadan geri kazanılmıştı. Kilisenin aksesuarları, ilk Hristiyanlar tarafından kullanılan yeniden dönüştürülmüş bir pagan tapınağından geliyordu. Aslında, bazı kişilerin keyfini kaçırmak pahasına, *o kadar* yeniden dönüştürülmemişti: ilk Hristiyanlar bir çeşit pagandı. Standart teoriye göre İznik Konsilinden önce (4. yüzyıl), Hristiyanlar için pagan sunaklarının geri kazanılması olağandı. Ama benim her zaman kuşkulanmış olduğum şeyin kanıtları olduğu ortaya çıktı: Hristiyanlar ve Yahudiler, *pratikte* kendilerini diğer Sami tarikat takipçilerinden pek ayırt etmiyor ve ibadet yerlerini birbirleriyle paylaşıyorlardı. Hristiyanlıkta azizlerin varlığı bu geri dönüşüm mekanizmasından gelir. Ne telefon vardı, ne faks makineleri, ne de Suudi prenslerinin dinleri homojenleştirmek için finanse ettiği web siteleri.

"Sunak", Levant ve Arami konuşma dilinde hâlâ DBH'dan *madbah*tır, yani "gırtlak damarını keserek ritüel kıyım". İslam üzerinde izini bırakan eski bir gelenektir bu: helal yiyecekler hayvan kesiminde böyle bir yöntem gerektirir. Sami dilinde feda yoluyla "(Tanrı'ya) yaklaşmak" anlamına gelen *kurban*, QRB sözcüğü hâlâ bu anlamda kullanılmaktadır

Aslına bakılırsa, Şii İslam'ın başlıca figürlerinden biri olan, Ali'nin oğlu İmam Hüseyin kendini feda ederek ölmeden önce

Tanrı'ya, "İzin ver senin için kurban olayım" diye seslenmiştir –yüce adak.*

Müritleri günümüzde bile, ölümünün anıldığı Aşure gününde kelimenin tam anlamıyla ellerini taşın altına koyarak, açık yaralara yol açacak şekilde kendilerini kırbaçlamaktadır. Kendini kırbaçlama, Hz. İsa'nın çektiği acıyı anma merasimi olarak Hristiyanlıkta da mevcuttur; Ortaçağda yaygın olan bu uygulama, Asya ve Latin Amerika'daki bazı yerler dışında artık yok oldu.

Doğu Akdeniz (Greko-Sami) pagan dünyasında, hiçbir ibadet kurbansız yapılmazdı. Tanrılar ucuz lafları kabul etmezlerdi. Bu tamamen açığa vurulan tercihlerle ilgiliydi. Yakılan adaklar da kimse onları kullanmasın diye yakılırdı. Aslında tam olarak değil: baş papaz payını alırdı –papazlık oldukça kazançlı bir makamdı, çünkü Hristiyanlık öncesinde, Yunanca konuşan Doğu Akdeniz'de baş papaz mevkii sıklıkla açık artırmaya çıkarılırdı.

Fiziksel kurban Kudüs Tapınağı için bile geçerliydi. Hatta daha sonra Yahudiler ya da ilk Hristiyanlar olan Pauline Hristiyanlığı'nın müritleri için de. İbraniler 9:22: *Et omnia paene in sanguine mundantur secundum legem et sine sanguinis fusione non fit remissio*. "Ve Kutsal Yasa uyarınca hemen her şey kanla temizlenir; kan akıtmadan bağışlama olmaz."

Hristiyanlık sonuçta Hz. İsa'nın başkaları uğruna kendini feda etmiş olmasından kaynaklanan bu kurban fikrini ortadan kaldırdı. Ama bir Katolik ya da Ortodoks kilisesinde Pazar ayinine giderseniz, bir simulakrum görürsünüz. Kanı simgeleyen şarap, törenin sonunda, *piscina*'ya (tahliye kanalı) boşaltılır. Tam olarak Maalula sunağındaki gibi.

---

* *Taraktu'la kalqa tarran fi hawaka, ayatamtul xiyala likay araka/ Falaw qataxani fil hubbi irban, lama malil Fu'ada(ou) ila siwaka/ fukuth ma su'ta ya mawlaya minni, ana lkurbanu wajjahani nidaka.* Ama bu da sonradan uydurulmuş olabilir.

Hristiyanlık Hz. İsa'nın kişiliğini bu simulakrum için kullandı; o kendini bizim için feda etmişti.

> Son Yemek'te, ihanete uğradığı gece Kurtarıcımız, bedeninin ve kanının Aşai Rabbani feda ayinini başlattı. Haça gerilerek kurban olmayı geri gelene kadar yüzyıllarca sürdürmek için yaptı bunu. –Sacrosanctum Concilium, 47

Kurban, sonuçta bir metafora dönüştürülür:

> Öyleyse kardeşlerim, Tanrı'nın merhameti adına size yalvarırım: Bedenlerinizi diri, kutsal, Tanrı'yı hoşnut eden birer kurban olarak sunun. Bu sizin ruhsal tapınmanızdır – Romalılar 12:1

Museviliğe gelince, orada da aynı gelişme yaşandı: MS birinci yüzyılda İkinci Tapınağın yıkılmasından sonra, hayvanların kurban edilmesi sona erdi. Öncesinde, Hz. İshak ve Hz. İbrahim meseli, Semavi dinlerin insanları kurban etmekten yavaş yavaş vazgeçmesi kavramını –aynı zamanda elini taşın altına koyma konusundaki bir ısrarı– vurgular. Yine de hayvanların kurban edilmesi bir süre devam etti –ama farklı şekillerde. Tanrı, İbrahim'in inancını asimetrik bir bağışla sınadı: oğlunu benim için kurban et; bu, üstü örtülü beklentilerle armağan sunarken olduğu gibi, gelecekte elde edilecek yararlara ve daha iyi hasatlara karşılık gelirin bir kısmını tanrılara sunmaktan ibaret değildi. Tanrı'ya sunulan tüm koşulsuz armağanların anasıydı. Bu bir işlem, tüm işlemleri sona erdirecek işlem değildi. Bin yıl kadar sonra, Hristiyanlar son işlemlerini gerçekleştirdiler.

Filozof Moshe Halbertal, Hz. İshak'ın simulakrından sonra, Tanrı'yla anlaşmaların karşılıklı armağan verme işine dö-

nüştüğünü iddia eder. Peki ama hayvanların kurban edilmesi neden belli bir süre devam etti?

Kenanlıların alışkanlıkları zor ölür. İbn Meymun, Tanrı'nın o zamanlar yaygın olan hayvan kurban etme uygulamasını neden hemen yasaklamadığını açıklar: çünkü "böyle bir emre itaat etmek, genellikle alıştığı şeyden vazgeçemeyen insan doğasına aykırı olurdu", bunun yerine "yaratılmış varlıkların ve hayali ve gerçekdışı şeylerin tapınması olarak hizmet etmiş olanı O'nun hizmetine havale etti." Böylece hayvanların kurban edilmesi –büyük oranda gönüllü olarak– devam etti, ama bu, Semavi dinlerin işaretidir, hayvanların tapınmasının ya da tanrıların rüşvet yoluyla teskin edilmesinin değil. Bu ikincisi, başka kabilelerin ve başkalarının tanrılarının yolsuzluğuna kadar uzandı ve Arabistan'da altıncı yüzyıla dek uygulanmaya devam etti. Sonra Mekke'de hem mallar hem dış ilişkiler hem de çeşitli iki yönlü ibadetler için Birleşmiş Milletler'e benzer bir ortak pazar meydana geldi.

Fedakârlık içermeyen sevgi hırsızlıktır (Procrustes). Bu her türlü sevgi, özellikle de Tanrı sevgisi için geçerlidir.

DELİLLER

Özetlemek gerekirse, bir Yahudi-Hristiyan ibadet yerinde, papazın durduğu odak noktası taşın altındaki eli simgeler. Somut kanıt olan kurbansız inanç kavramı, tarihte yenidir.

Bir imanın gücü, tanrıların güçlerinin "delillerine" değil, ibaret edenlerin taşın altındaki ellerinin delillerine dayanırdı.

Papa Ateist midir?

Papa olmak tehlikelidir, ama doktorlar size iyi bakarlar – Laf sadece laftır – Ritüelleri din yönetir

Papa II. Paulus 1981 yılında vurulduktan sonra, hemen Agostino Gemelli Üniversitesi Polikliniğinin acil servisine götürüldü, bitişiğindeki bakım kalitesinin daha düşük olduğu devlet hastanesinin aksine, orada İtalya'da bulunabilecek en usta –ve modern– doktorlardan bazılarıyla karşılaştı. Gemelli kliniği daha sonra sağlık sorunlarının ilk belirtisinde ruhani lider için tercih edilen istikamet haline geldi.

Acil durumun hiçbir noktasında, ambulansın şoförleri II. Ioannes Paulus'u dua etmesi ya da öncelikle tedaviyi reddetme hakkını Tanrı'dan niyaz etmesi için onu bir şapele götürmeyi akıllarından geçirmediler. Görünüşe bakılırsa haleflerinin hiçbiri de onu modern tıbbın tuzaklarından kurtaracak mucizevi bir müdahale umuduyla Tanrı ile anlaşmaya öncelik vermeyi düşünmediler.

Bu, piskoposların, kardinallerin, papazların ve sıradan laik insanların dua etmedikleri ve Tanrı'dan yardım istemedikleri, ya da kutsal adamın dikkat çekici iyileşmesi göz önüne alındığında, dualaların hemen kabul edildiğine *inanmadıkları* anlamına gelmez. Ama şu da var ki Vatikan'da kimse önce Tanrı'ya sonra doktora başvurarak riske girmiyor ve daha da şaşırtıcı görüneni, kimse mantıksal sıralamanın bu şekilde tersine çevrilmesinde bir sorun görmüyor gibi. Aslında bu-

nun aksi bir eylem planı çılgınlık sayılırdı. Katolik kilisesinin ilkelerine aykırı olurdu, çünkü bile isteye ölüm sayılırdı ki bu, kilise tarafından yasaklanmıştır.

Papanın varsayımsal selefleri olan çeşitli Roma imparatorlarının da önce tedavi görüp sonra teolojiye başvurmak gibi buna benzer bir politikaları vardı, gerçi onların tedavilerinden bazıları Yunan tanrısı Asklepios ya da onun daha güçsüz Romalı dengi Vediovis gibi tanrılar tarafından bağışlanmış gibi sunulurdu.

Şimdi, "ateist" bir cemaatin mevki olarak papanın dengi olan güçlü bir başkanının benzer bir sağlık sorunu için acil bakıma ihtiyacı olduğunu gözünüzde canlandırmaya çalışın. O da Gemelli'ye (Latium'daki ikinci sınıf bir hastaneye değil) II. Ioannes Paulus'la aynı zamanda ulaşacaktır. Benzer görünümlü "ateist" bir iyi niyetli kalabalık, kendi ateist dillerinde, seçkin adama olmasını istedikleri ya da "diledikleri" şeyle tutarlı bir anlatıyla, ona "umut" denen bir şey vermeye (ya da iyileşme "dileklerini" sunmaya) gelecektir. Ateistlerin giysileri daha az renkli, sözleri de biraz daha az süslü, ama hareketleri hemen hemen aynı olacaktır.

Kuşkusuz Papa ile ona denk mevkideki bir ateist arasında çok fark vardır, ama bunlar hayatı tehdit etmeyen meselelerle ilgilidir. Kurbanlar da buna dahildir. Papa cenapları yatak odasında, okumak ve dua etmek dışındaki birtakım faaliyetlerinden vazgeçmişti, oysa seleflerinin en az onlarcası, en ünlüleri IV. Alessandro olmak üzere, çok sayıda çocuk sahibi olmuştu, en azından biri altmış yaşındayken, hem de (günahsız gebelik değil) alışıldık yoldan. (O kadar çok *playboy* papa vardı ki, insanlar hikâyelerinden bıktı artık.) Papa cenapları zamanının büyük bölümünü dua ederek geçirir, yaşamının her dakikasını birtakım Hristiyan pratiklerine göre düzenler. Yine de onlar "din" olmadığına inandıkları şeylere daha az zaman ayırırken, ateistler yoga ve benzeri toplu faaliyetlere katılır

ya da huşu ve sessizlik içinde konser salonlarında otururlar (puro bile içemez ya da cep telefonunda avaz avaz satınalma siparişleri veremezler), bir Marslıya birbirine benzer ritüel hareketler gibi görünecek şeylere bir hayli zaman ayırır.lar.

13. yüzyılda, Albigeois haçlı seferi sırasında, Katoliklerin kâfirleri topluca katlettikleri bir dönem olmuştu. Bazıları zaman kazanmak ve karmaşıklığı azaltmak için, kâfir olanları da olmayanları da ayrım yapmadan öldürüyordu. Onlar için kimin kim olduğu önemli değildi, çünkü "Tanrı onları ayırt etmeyi bilecektir." O zamanlar geride kaldı. Çok önemli tıbbi, ahlaki ve karar vermeyi gerektiren durumlar söz konusu olduğunda, Hristiyanların çoğu (Ortodoks Hristiyan olan bendeniz gibi), ateistlerden farklı davranmaz. Farklı davrananlara (Hristiyan bilim insanları gibi) ender rastlanır. Hristiyanların çoğu teokrasiler yerine demokrasi, oligarşi ya da askeri diktatörlük gibi modern tuzakları, bütün o dinsiz siyasal rejimleri kabul etmiştir. Temel meselelerdeki kararları, bir ateistin verdiklerinden ayırt edilemez.

LAFTA DİNDAR

Ateistliği ya da sekülerliği, eşdeğer bir durumda ateist bir insanın davranışlarıyla ateist olmayan birinin davranışları arasındaki farka göre tanımlarız, inançlarına ve diğer dekoratif ve sembolik meselelere göre değil; gelecek bölümde bunların önemli olmadığını göstereceğiz.

Durum değerlendirmesi yapalım. Bazı insanlar,

eylemde ateist, lafta dindardır (Ortodoks ve Katolik Hristiyanların çoğu)

Bazıları ise,
eylemde dindar, lafta dindardır (Selefi İslamcılar ve intihar bombacıları)

Ama ben, hem eylemde hem lafta ateist olan, ritüellerden, ölülere karşı saygıdan ve batıl inançlardan (örneğin ekonomiye ya da kudretli devletin ve içerdiği kurumların mucizevi güçlerine duyulan inançtan) tamamen yoksun birini tanımıyorum.

BUNDAN SONRA

Bu bölüm bizi rahatça gelecek kısma yönlendirecek: a) rasyonellik yaptıklarınızdadır, düşündükleriniz ya da "inandıklarınızda" değil (taşın altındaki el), ve b) rasyonellik hayatta kalmakla ilgilidir.

8. KİTAP

RİSK VE RASYONELLİK

Rasyonellik Konusunda Nasıl Rasyonel Olunur

Mutfaksız restoranlar – Mezardan bilim – Piyano çalanların soluna ateş etmeyin – Rasyonellik tacirleri

Arkadaşım Rory Sutherland'a göre, yüzme havuzlarının asıl işlevi orta sınıfın gülünç görünmeden mayoyla oturmasına olanak sağlamaktır. Aynı şey New York restoranları için de geçerlidir: misyonlarının insanları doyurmak olduğunu düşünürsünüz, ama öyle değildir. Onların işi likör ya da Büyük Toskana şaraplarını kadeh başına fahiş fiyattan satmak, ama düşük karbonhidratlı (ya da düşük bir şeyli) yemekleri başa baş bir maliyetle servis ederek sizi kapı eşiğinde ele geçirmektir. (Bu işletme modeli, elbette Suudi Arabistan'da çalışmaz.)

Bu yüzden din konusuna ve bir ölçüde atalardan kalma batıl inançlara bakarken, "inanç" kavramına, katı bilimsel tanımıyla epistemik inanca odaklanmak yerine, bunların hangi amaca hizmet ettiklerini dikkate almalıyız. Bilimde inanç, gerçek anlamda inançtır; doğru ya da yanlıştır, asla metoforik değil. Gerçek yaşamda inanç, bir şeyler yapmak için bir araçtır, son ürün değil. Bu, görüşe benzer: gözlerinizin amacı, sizi mümkün olan en iyi şekilde yönlendirmek ve gerektiğinde başınızı dertten kurtarmak, ya da avınızı uzaktan seçmenize yardımcı olmaktır. Gözleriniz elektromanyetik tayfı algılamanız için tasarlanmış sensörler değildir. İş tanımları, gerçekli-

ğin en doğru bilimsel temsilini değil, hayatta kalmak için en *yararlı* olanı üretmektir.

GÖZ YANILSAMASI

Algı mekanizmamız, bizi daha kesin eylemlere yönlendirebilmek için hatalar –çarpıtmalar– yapar: göz yanılsamasının gerekli bir şey olduğu anlaşılıyor. Yunan ve Romalı mimarlar tapınaklarının sütunlarını, bize düz oldukları izlenimi verebilmek için, içeriye doğru eğerek çarpıtmışlardır. Vitruvius'un açıkladığı gibi amaç, oranları değiştirmek yoluyla gördüğünüzü "etkisiz hale getirmek"tir. Çarpıtma, estetik algıyı iyileştirmek amacıyla yapılır. Aslında Panthenon'un zemini, onu düz olarak görebilmemiz için eğimlidir. Sütunlar da onları geçit töreninde yürüyen bir Rus bölüğü gibi dizilmiş olarak görebilmemiz için, eşit olmayan aralıklarla sıralanmıştır.

Yunanistan'ın Turizm Bakanlığı'na gidip, sütunların dikey olmadığını ve birilerinin bizim görsel mekanizmalarımızdan avantaj sağladığını iddia ederek şikâyetçi mi olmalıyız?

ÖNCE ERGODİKLİK

Aynı şey inanç çarpıtmaları için de geçerlidir. Görsel aldatmacalar, birinin tatil konusundaki estetik deneyimini iyileştirecekse onu Noel Baba'ya inanmaya teşvik etmekten farklı mıdır? Zararı dokunmadıkça, hayır.

Bu anlamda, batıl inançlara sahip olmak kesinlikle irrasyonel değildir: kimse maliyet getirmeyen eylemlere dayalı bir rasyonellik kriteri geliştirmeyi başaramamıştır. Ne var ki size zararı dokunan eylemler gözlemlenebilir olmasa da tespit edilebilir.

Gelecek bölümde, bazı kuyruk risklerinin aşırı şişirilmiş ve son derece gerçekdışı (Yunan sütunları tarzında) bir temsiline sahip olmadıkça, hayatta kalınamayacağını göreceğiz;

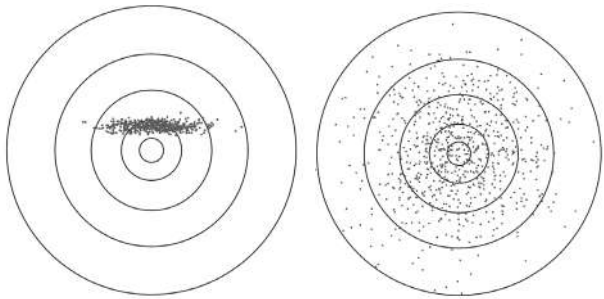
Sosyal Güvenlik sisteminden geri dönüşü olmayan bir çıkış için tek bir olay yeterlidir. Seçici paranoya, ona sahip olmayan bireyler ve topluluklar sonuçta ölüyorsa ya da soyları tükeniyorsa, "irrasyonel" midir?

Kitabın devamında bizi yönlendirecek bir açıklama:

Önce hayatta kalmak gelir, sonra hakikat, anlayış ve bilim.

Başka bir deyişle, hayatta kalmak için bilime gerek yoktur ("biz"in nasıl tanımlandığına bağlı olarak, birkaç milyon yıldır varlığımızı sürdürüyoruz), ama bilim yapmak için hayatta kalmak gerekir. Büyükannenizin de söyleyeceği gibi, önlem almak pişman olmaktan iyidir. Ya da Hobbes'a atfedilen deyişteki gibi: *Primum vivere, deinde philosophari* (Önce yaşa, sonra felsefe yap). Traderlar ve gerçek dünyadaki insanlar bu mantıklı önceliği iyi anlamışlardır, Warren Buffett'ın şu doğru açıklamasındaki gibi, "para kazanmak için önce hayatta kalmanız gerekir" –yine taşın altındaki el; aramızdaki risk alan kişiler, muğlak ders kitaplarındaki sözde rasyonalizmden daha sağlam önceliklere sahiptir. Daha teknik olarak, bu bizi yine ergodik özelliğe getiriyor (açıklayacağıma sürekli söz veriyorum, ama henüz hazır değiliz): dünyanın "ergodik" olabilmesi için, emici bir bariyer, maddi tersine çevrilmezlikler olmamalıdır.

Peki "hayatta kalmak" ile ne kastediyoruz? Kimin hayatta kalması? Sizin mi? Ailenizin mi? Kabilenizin mi? İnsanlığın mı? Şimdilik sonlu bir raf ömrüm olduğunu kaydedin, benim hayatta kalmam sınırlı bir yaşam beklentisine sahip olmayan, insan soyu ya da dünya gezegeni gibi şeylerin varlığını sürdürmesi kadar önemli değildir. Dolayısıyla bu şeyler ne kadar "sistemik" ise, hayatta kalmanın önemi de o kadar artar.



ŞEKİL 3. Sapma değişkenliği ikileminin bir illüstrasyonu. İki (ayık) insanın, diyelim ki Teksas'ta bir hedefe ateş ettiklerini düşünün. Soldaki nişancı bir sapmayla sistematik bir "hata" yapıyor, ama toplamda sağdaki nişancıya oranla hedefe daha fazla yaklaşıyor. Sağdaki sistematik bir hata yapmıyor ama yüksek derecede değişkenlik gösteriyor. Genellikle, birini artırmadan diğerini azaltamazsınız. Nişancı kırılgan olduğunda, soldaki strateji en iyisidir: tehlikeliyse, batmaktan, yani merkezden uzak bir noktayı vurmaktan kaçınmayı sağlar. Bu şema, uçak kazası olasılığını asgariye indirmek istiyorsanız, yayılımı azaltmak kaydıyla, cezadan muaf kalarak hatalar yapabileceğinizi açıklıyor.

Rasyonellik yüzeysel olarak rasyonellik gibi görünmez; tıpkı daha önce gördüğümüz üzere, bilimin de bilim gibi görünmemesi gibi. Bu konudaki düşüncelerimi üç titiz düşünür (ve onların okulları) yönlendiriyor: bilişsel bilim uzmanı ve hezarfen, yapay zekânın öncülerinden Herb Simon; psikolog Gerd Gigerenzer ve matematikçi, mantıkçı, karar konusunda teorisyen, hayatını rasyonelliğin mantıksal temellerini formüle etmeye adamış olan Ken Binmore.

SIMON'DAN GIGERENZER'E

Simon günümüzde *sınırlı rasyonellik* olarak bilinen şeyi formüle etti: her şeyi bir bilgisayar gibi ölçüp değerlendirmemiz mümkün değildir; bu nedenle evrimsel baskılar altında, bazı kestirme yollar ve çarpıtmalar yaratırız. Dünya hakkındaki bilgimiz temelde yetersiz olduğundan, başımıza beklen-

medik dertler açmaktan kaçınmamız gerekir. Aslında dünya hakkındaki bilgimiz eksiksiz olsaydı bile, hesaplamalarla kesin, saptırılmamış bir gerçeklik anlayışı üretmemiz yine imkânsıza yakın olurdu. *Ekolojik rasyonellik* üzerine verimli bir araştırma programı, Simon'ın problemine çözüm bulma çabasından çıktı; bu program öncelikle Gerd Gigerenzer (9. Bölümde sözünü ettiğimiz Dawkins'i eleştiren kişi) tarafından düzenlenip sürdürülüyor, yüzeyden bakıldığında mantıksız görünen, ama daha derin nedenleri olan ne kadar çok şey yaptığımızı gösteriyor.

TERCİHLERİN DIŞAVURUMU

Ken Binmore'a gelince, gelişigüzel "rasyonel" adı verilen kavramın kötü tanımlandığını, hatta çoğu durumda anlamsızca kullanılacak kadar kötü tanımlandığını gösterdi. İnançların kendi başına özellikle irrasyonel bir tarafı yoktur (kestirme yollar olmaları ve başka bir şeye yarar sağlamalarından ötürü): Binmore'a göre, her şey "dışavurulan tercihler" kavramında yatar.

Kavramı açıklamadan önce, şu üç vecizeyi dikkate alalım:

İnsanları inançlarına göre değerlendirmek bilimsel değildir.

İnancın "rasyonelliği" diye bir şey yoktur, eylemin rasyonelliği vardır.

Bir eylemin rasyonelliği ancak evrimci görüşler açısından değerlendirilebilir.

İlk olarak Paul Samuelson'un ya da muhtemelen Sami tanrılarının ortaya koyduğu t*ercihlerin dışavurumu* aksiyomu, hatırlayacağınız üzere, şunu ifade eder: insanların ne *düşündüklerini*, eylemlerini neyin belirlediğini, sadece onlara sora-

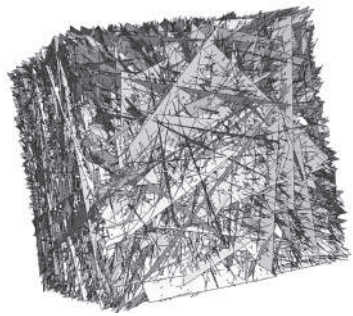
rak öğrenemezsiniz –kendileri de bunu her zaman bilmezler. Sonuçta önemli olan, aldıkları ürünlere kaç para verdikleridir, o ürün hakkında ne "düşündükleri" ya da onun için size veya kendilerine gösterdikleri olası nedenler değil. Üzerinde düşünürseniz, bunun taşın altındaki elin bir başka ifadesi olduğunu görürsünüz. Bunu psikologlar bile anlar; deneylerinde kullandıkları yöntemler, bir testin "bilimsel" olması için gerçek dolarlar harcanmasını gerektirir. Deneklere bir miktar para verilir ve seçimleri nasıl formüle ettikleri incelenerek bu parayı nasıl harcadıkları izlenir. Ne var ki psikologların çoğu rasyonellik hakkında yüksekten atarak konuşmaya başladıklarında, dışavurulan tercihleri unuturlar. Yine eylem yerine inançları değerlendirmeye koyulurlar.

İnançlar… laf kalabalığıdır. İşlerin yolunda gitmesi için gerekli olan düşünce süreci düzeyindeki çarpıtmalar yüzünden, anlamakta zorluk çektiğimiz bir çeşit çeviri mekanizması var olabilir.

Aslında (daha teknik olarak sapma değişkenliği takası adı verilen) bir mekanizma sayesinde, çoğu zaman "hatalar" yaparak daha iyi sonuçlar alırsınız, ateş ederken hedeften biraz uzağa nişan aldığınızda olduğu gibi (bkz. Şekil 3). *Antikırılganlık*'ta, bazı türde hatalar yapmanın, hatalar pahalıya mal olmadığında keşiflere yol açtığı için, yapılacak en akıllıca şey olduğunu göstermiştim. Örneğin, tıbbi "keşiflerin" çoğu başka bir şeyin rastlantı sonucudur. Hatasız bir dünyada ne penisilin olurdu, ne kemoterapi… neredeyse hiç ilaç ve büyük olasılıkla insan da olmazdı.

Devletin bize ne yapmamız "gerektiğini" dikte etmesine karşı çıkmamın nedeni de budur: "yanlış" şeyin gerçekten yanlış olup olmadığını yalnızca evrim bilir, seçilime izin vermek için elini taşın altına koymak kaydıyla.

Tamamlanmamışlık, bulanıklık durumunda karar alımı



Gerçek Dünya

Bilim

Bilimi kesin olarak sınırlı alanları dışında kullanmak bilime aykırıdır.

Bilimin *kendisi*, delilin ne güvenilir ne de yeterli olduğu meselelerde ya da bulanıklık derecesi yüksek olduğunda iddiaları sınırlar ve değerlendirir.

ŞEKİL 4. Klasik "küçük dünyaya karşı büyük dünya" sorunu. Bilim şu anda tüm yanıtları vermek için fazla eksiklidir; bunu kendisi söylüyor. "Bilimi" ürün satmak için kullanan satıcıların saldırısına öyle çok uğradık ki, çoğu kişi zihninde bilimle bilimciliği birbirine karıştırıyor. Bilim her şeyden önce süreçteki kesinliktir.

DİN NE İÇİNDİR?

Benim düşünceme göre din, kuyruk riskini kuşaktan kuşağa pekiştirmek için vardır. Bizler kuyruk risklerine rağmen varlığımızı sürdürdük; sağkalımımız o kadar rastlantısal olamaz.

Unutmayın ki elini taşın altına koymak, insanların ne söylediklerine değil, sadece ne yaptıklarına ve başlarını ne derece tehlikeye soktuklarına dikkat etmek demektir. Bırakın sağkalım kendi mucizelerini yaratsın.

Batıl inançlar risk yönetimi kurallarının vektörleri olabilir. Batıl inançlara sahip kişilerin hayatta kaldığına dair sağlam bir bilgiye sahibiz; tekrar ediyorum, hayatta kalmanızı sağlayan hiçbir şeyi hafife almayın. Örneğin Jared Diamond, batıl

inançları ölü ağaçlar altında uyumalarını engelleyen Papua Yeni Ginelilerin "yapıcı paranoya"sından söz eder. İster batıl inanç olsun ister başka bir şey, sizi durduran, olasılığa dair bilimsel bir anlayıştır, ölü ağaçlar altında uyumadığınız sürece bunun bir önemi yoktur. Ve insanlara karar verebilmeleri için olasılıkları kullandırmayı hayal ediyorsanız, size bir haberim var: Karar verme süreciyle ilgilenen psikologların %90'dan fazlasının (Cass Sunstein ve Richald Thaler gibi düzenleyiciler ve araştırmacılar da dahil) olasılık konusunda en ufak bir fikirleri yoktur ve bizim etkili organik paranoyalarımızı bozmaya çalışırlar.

Üstelik bence bir insanın paranoyaları bazı yararlar sağlayacaksa, bunları eleştirmek, öte yandan Yunan tapınaklarındaki görsel yanılsamaları sorun etmemek tutarsızlıktır.

Bilimciliğin her türlü savunucularının dillerine doladığı "rasyonel" kavramı, inançlar için kullanılacak kadar iyi tanımlanmamıştır. Tekrarlamak gerekirse, "irrasyonel inançları" tartışmak için yeterince dayanağımız yok. "İrrasyonel eylemler" içinse var.

Bu mantığı izleyerek, "inanç" dediğimiz şeyin insan zihni için gerçek olmaktan çok metaforik bir arka plan malzemesi olduğunu gösterebiliriz. Terapi olarak işe yarayabilir.

3. Bölümden, kolektif rasyonelliğin bazı bireysel sapmalar gerektirebileceğini de hatırlayın.

LAF VE "UCUZ LAF"

İlk ilkemiz şu:

Dekoratif inançlarla eyleme dökülen farklı türdeki inançlar arasında bir fark vardır.

Bu ikisi arasında kelime olarak bir fark yoktur, asıl fark risk almakta, tehlike altındaki bir şeye, yanılırsak kaybedeceğimiz bir şeye sahip olmakta kendini ortaya koyar.

Alınacak ders ise, bu ilkeyi başka türlü ifade edersek, şudur:

> *Bir şeye ne derece "inandığımızı" ancak onun uğruna riske atmaya hazır olduğumuz şeyle gösterebiliriz.*

Ama bu konu, devam etmeyi hak ediyor. İnancın, hayatın bu dekoratif yönünün olması, dünyanın Gemelli klinikleri dışında izlenen bu tuhaf kurallar, tartışmayı hak ediyor. Bu kurallar neye yarar? İşlevlerini gerçekten anlayabilir miyiz? İşlevleri konusunda kafamız karışık mı? Rasyonelliklerini yanlış mı anlıyoruz? Bunun yerine onları rasyonelliği *tanımlamak* için kullanabilir miyiz?

LINDY NE DİYOR?

Lindy'nin "rasyonellik" konusunda ne diyeceğine bakalım. Mantık ve "mantıklı" kavramları öncelikle ihtiyat ya da *sophrosyne* kavramına gömülü olarak eski düşüncede de mevcuttu, bu modern "rasyonellik" ve "rasyonel karar alımı" fikriyse Max Weber sonrasında psikologların, sözde filozofların ve sözde psikologların çalışmalarıyla doğdu. Klasik *sophrosyne* hem ihtiyat, hem kendine hâkim olma, hem de ölçülülük demektir. Yerini biraz farklı bir şey aldı. "Rasyonellik" aydınlanma sonrası dönemde, dünya anlayışının eli kulağında olduğunu düşündüğümüz bir sırada ortaya atıldı. Rasyonellik, rastlantısallığın ya da dünyamızın basitleştirilmiş bir rasgele yapısının olmadığını varsayar. Ayrıca elbette, dünyayla etkileşimlerin de olmadığını.

Benim bulduğum pratik, deneysel ve matematiksel açıdan kesin olan tek rasyonellik tanımı şudur: Rasyonel olan, *hayat-*

ta kalmayı sağlayan şeydir. Sözde filozofların modern teorilerinin aksine bu, klasik düşünüşle örtüşür. Bireysel, kolektif, kabilesel ya da genel düzeyde hayatta kalmayı engelleyen her şey, bana göre, *irrasyonel*dir.

İhtiyat ilkesi ve sağlıklı risk anlayışı da buna dayanır.

DEKORATİFTEKİ DEKORATİF OLMAYAN

Aslında benim dekoratif olarak nitelendirdiğim şey her zaman gereksiz değildir, çoğu zaman aksine. Dekoratif olanın pek bilmediğimiz bir işlevi olabilir. Bunun için istatiğin büyük ustası olan zamana, hem eski insanların hem de çok karmaşık istatistiklerin bildiği, sağkalım işlevi adı verilen çok teknik bir araç üzerinden danışabiliriz. Burada eski insanlar versiyonuna başvuracağız.

Dikkate alınması gereken olgu, inançların bu kadar uzun bir süre varlığını korumuş olması değildir –Katolik kilisesi bir müessese olarak yaklaşık iki bin dört yüz yaşındadır (büyük oranda Roma Cumhuriyeti'nin devamıdır). İşin özü, bir dine –belli bir dine– sahip insanların hayatta kalmış olmalarıdır.

Bir başka ilke:

> *İnançları evrimsel açıdan incelerken, birbirleriyle nasıl rekabet ettiklerine bakmayın, onlara sahip olan halkların sağkalımını dikkate alın.*

Papanın dininin bir rakibi olan Museviliği ele alalım. Yahudilerin beş yüze yakın farklı gıda yasağı vardır. Bunlar rasyonelliği açıklayabileceği bir şey uyarınca tanımlayan dışarıdan bir gözlemciye irrasyonel gelebilir. Aslında kesinlikle öyle gelecektir. İbrani beslenme kuralları dört tabak takımı, iki evyenin yanı sıra, eti süt ürünleriyle karıştırmaktan ya da bu ikisinin birbiriyle temas etmesine izin vermekten kaçınmayı

salık verir ve karides, domuz gibi bazı hayvanları yasaklar. İyi şeyleri.

Bu yasaların belki de eskiden bir amacı vardı. Suçu domuzların Doğu Akdeniz sıcaklığıyla kat kat artan sağlığa zararlı etkisine atabiliriz (gerçi Doğu Akdeniz'deki sıcaklık domuz yiyen daha Batı bölgelerdeki sıcaklıktan çok da farklı değildi). Ya da belki ekolojik bir nedeni: domuzlar insanlarla aynı sebzeleri yiyerek onlarla rekabet ederken, inekler bizim yemediğimiz şeyleri yer.

Ama şu da var ki amacı ne olursa olsun, İbrani beslenme kuralları "rasyonel" olduğu için değil, buna uyan insanlar hayatta kaldığı için binlerce yıldır varlığını sürdürmüştür. Kesinlikle uyum sağlamıştır: birlikte yiyen insanlar birlikte takılırlar. (Teknik olmak gerekirse bu, dışbükey bir buluşsal kısayoldur.) Bu grup uyumu, topluluğun uzaktaki üyeleriyle ticari işlemlere güven duymayı sağlamış, böylelikle hareketli bir ağ yaratmış da olabilir. Ya da başka bir yararı olmuştur; ama Yahudilerin çok zor bir tarihe rağmen hayatta kalmış oldukları bir gerçektir.

Şöyle özetleyebiliriz:

Rasyonellik net sözcüklerle ifade edilen açıklayıcı faktörlere bağlı değildir; yalnızca hayatta kalmaya katkıda bulunan, batmayı engelleyen şeydir.

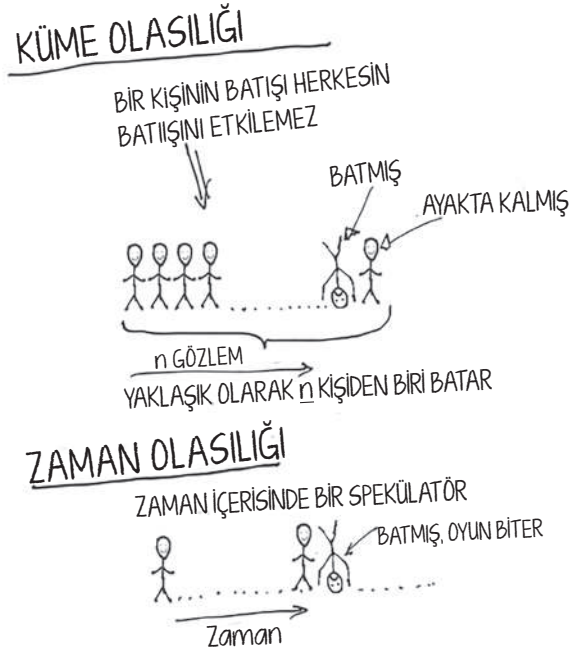
Niye? Lindy tartışmasında açıkça gördüğümüz gibi:

Meydana gelen her şey bir nedenle meydana gelmez, ama hayatta kalan her şey bir nedenle hayatta kalır.

Rasyonellik risk yönetimidir, nokta. Gelecek bölüm bu ilkeyi desteklemek için son argümanı ortaya koyacak.

Risk Almanın Mantığı

En önemli bölüm her zaman en son gelir – Her zaman iki kez bahse girin – Havlu atma noktanızı biliyor musunuz? – "Siz" kimdir? – Yunanlılar hemen her zaman haklıydılar



ŞEKİL 5. Kumarhaneye bir kez giden yüz kişi ile yüz kez giden bir kişi arasındaki, yani patikaya bağımlı ile alışıldık anlamda olasılık arasındaki fark. Bu yanılgı, ekonomi ve psikoloji alanında hatırlanamayacak kadar eski zamanlardan beri sürmektedir.

Ergodikliği, iflası ve (yine) rasyonelliği açıklamanın zamanı geldi. Unutmayın ki bilim (ve başka güzel şeyler) yapmak hayatta kalmayı gerektirir, ama tersi geçerli değildir.

Şu düşünce deneyini ele alalım. İlk olarak, yüz kişi belli bir süre boyunca belli bir miktarla kumar oynamak için bir kumarhaneye gidiyor ve beleşe cin tonik içiyor –Şekil 5'teki çizimde gösterildiği gibi. Bazıları kaybedebilir, bazıları kazanabilir ve gün sonunda "eşiğin" ne olduğunu çıkarsayabiliriz, yani geri gelen insanların cebinde kalan parayı sayarak kazançları hesaplayabiliriz. Böylece kumarhanenin ihtimalleri doğru fiyatlandırıp fiyatlandırmadığını anlayabiliriz. Şimdi 28 numaralı kumarcının battığını düşünelim. 29 numaralı kumarcı bundan etkilenecek mi? Hayır.

Örneklemenizden, kumarcıların %1'inin batacağını güvenle hesaplayabilirsiniz. Ve durmadan oynamayı sürdürürseniz, aşağı yukarı aynı oranı elde etmeniz beklenir, kumarcıların %1'i, ortalama olarak, aynı zaman dilimi içerisinde batacaktır.

Şimdi bunu düşünce deneyindeki ikinci durumla karşılaştıralım. Bir kişi, kuzeniniz Theodorus Ibn Warqua, arka arkaya yüz gün boyunca kumarhaneye gidiyor, belirli bir miktarla oynamaya başlıyor. 28. gün, kuzeniniz Theodorus Ibn Warqa batıyor. 29. gün olacak mı? Hayır. O bir "havlu atma noktası" na ulaştı; *artık kumar yok*.

Kuzeniniz Theodorus Ibn Warqa kumarda ne kadar iyi ya da uyanık olursa olsun, en sonunda batma olasılığının %100 olduğunu güvenle hesaplayabilirsiniz.

Bir dizi insandan gelen başarı olasılıkları kuzen Theodorus Ibn Warka için geçerli değildir. İlk diziyi *küme* olasılığı, ikinciyi de *zaman* olasılığı olarak adlandıralım (çünkü ilki bir dizi insanla, ikincisi ise zaman içinde tek bir kişiyle ilgilidir). Şimdi finans profesörlerinin, finans gurularının ya da *piyasanın uzun vadeli kazançlarına dayalı* yatırım tavsiyelerinde

bulunan yerel bankanızın yazdıklarını okurken, dikkatli olun. Tahminleri doğru olsa bile (ki değildir), kimse sonsuz ceplere ve havlu atma noktalarına sahip olmadıkça piyasayla aynı kazançları elde edemez. Bu, küme olasılığıyla zaman olasılığının birleştirilmesidir. Yatırımcı zarar ettiği için, ya da emekliye ayrıldığı için, ya da komşusunun karısıyla evlenmek üzere boşandığı için, ya da apandisit nedeniyle hastaneye kaldırıldıktan sonra eroin bağımlılığı geliştirdiği için, ya da hayata dair fikirlerini değiştirdiği için risklerini *azaltırsa*, kazançları piyasanın kazançlarından ayrılmış olacaktır, nokta.

Risk alma işinde birkaç yıldan fazla varlığını sürdürmüş bir kişi, artık tanıdık gelen "başarılı olmak için önce hayatta kalmak gerekir" ilkemizin bir versiyonuna sahiptir. Benimki her zaman şu olmuştur: *Ortalama* derinliği bir metreyse asla dereyi geçme. Aslında bütün hayatımı *sıralama önemlidir* görüşünün ve batmanın kâr-zarar analizlerini geçersiz kıldığı gerçeğinin etrafında örgütlediğim halde, karar teorisindeki yanılgının bu kadar derin olduğu hiç aklıma gelmemişti, ta ki büyük Murray Gell-Mann ile birlikte çalışan fizikçi Ole Peters'ın bir makalesi ansızın ortaya çıkana dek. Bu ikisi küme olasılıklarıyla zaman olasılıkları arasındaki farkın bir versiyonunu benim yukarıdaki düşünce deneyimin bir benzeriyle birlikte sunup, sosyal bilimler alanında olasılıkla ilgili hemen her şeyin hatalı olduğunu gösterdiler. Derinden hatalı. Çok derinden hatalı. Büyük ölçüde, ölümcül derecede hatalı. Çünkü matematikçi Jacob Bernoulli'nin belirsizlik durumunda karar vermekle ilgili, o zamandan beri standartlaşmış olan ilk formülünden sonraki 250 yıl içinde, o sahayla ilgili hemen herkes küme ile zaman arasındaki farkın etkisini gözden kaçırmak gibi ciddi bir yanılgıya düştü.* Herkes mi? Tam olarak

* Benim "Şişman Kuyruklar" projemde olduğu gibi, ekonomistler belki de küme-zaman probleminin farkındaydılar, ama steril bir biçimde. Ayrıca "şişman kuyruklardan haberdardık" deyip duruyorlar, ama bir

değil; belki de her ekonomist, ama herkes değil: Uygulamalı matematik uzmanları Claude Shannon ile Ed Thorp ve Kelly Kriteri'nin yaratıcısı J. L. Kerry onu doğru anladılar. Ayrıca çok yalın bir biçimde anladılar. Sigorta matematiğinin babası İsveçli uygulamalı matematikçi Harald Cramér de anladı. Yirmi yıldan uzun bir süre önce, Mark Spitznagel ve benim gibi uygulamacılar, bütün iş kariyerlerimizi bunun etrafında kurduk. (Ben gizemli bir şekilde bunu yazılarımda, traderlık yaparken ve karar verirken anladım ve ergodiklik ihlal edildiğinde derinden tespit ettim, ama Peters ve Gel-Mann'ın matematiksel yapısını hiçbir zaman net olarak anlamadım –ergodikliğe yirmi yıl önce *Aldatıcı Rastlantısallık*'ta bile değinmiştim.) Hatta Spitznagel ve ben, yatırımcıların piyasadan getiri elde edebilmek için havlu atma noktalarını ortadan kaldırmalarına yardımcı olmak amacıyla bir iş kurduk. Sonra ben biraz aylaklık yapmak için geri çekilince, Mark amansızca (ve başarıyla) Universa'sında devam etti. Mark ve ben, ergodikliği anlamayarak kuyruklar için kaygılanmanın "irrasyonel" olduğunu sürekli tekrarlayan ekonomistlerden yılmıştık.

Az önce sunduğum fikir son derece basitti. Peki nasıl oldu da 250 yıldır neredeyse kimse bunu anlamadı? Kimse elini taşın altına koymadığı için elbette.

Görünen o ki elini taşın altına koymadan olasılığa dayalı şeyleri anlamak için çok zeki olmak gerekiyor. Ama uygulamacı olmayan fazla eğitimli biri için, bunları anlamak zordur –dâhi değilse, yani çamur içinden görecek kadar berrak bir zihni ya da olasılık teorisi konusunda anlamsızlığı delip geçecek kadar derin bir hakimiyeti yoksa elbette. Murray Gell-Mann kesinlikle dâhidir (ve muhtemelen Peters da öyle). Gell-Mann, bizzat *quark* adını verdiği atomaltı parçacıkları

şekilde bu fikri bir sonraki aşamasına götürmenin, çalışmalarının büyük bölümüne ters düştüğünün farkında değiller. Önemli olan neticelerdir.

keşfetti (ve Nobel Ödülü'nü aldı). Peters'ın dediğine göre, bu fikri kendisine sunduğunda Gell-Mann hemen anlamıştı. Claude, Shannon, Ed Thorp, J. L. Kelly ve Harald Cramér hiç kuşkusuz birer dâhidir; yadsınmaz bir zihin berraklığına ve konuşurken göze çarpan bir düşünce derinliğine sahip olan Thorp'a şahsen kefil olabilirim. Bu insanlar olasılık teorisini ellerini taşın altına koymadan anlayabildiler. Ama ekonomistler, psikologlar ve karar teorisyenleri arasında dâhi biri yok (pek çok konuda bilgi sahibi olan, yanında biraz psikoloji de yapan Herb Simon'u saymazsak) ve muhtemelen hiç olmayacak. Köklü kavrayıştan yoksun insanları toplamak, kavrayışa bir şey katmaz; bu alanlarda berraklık aramak, kendi hesabına çalışan bir bilgisayar korsanının küçük bölmesinde ya da son derece dağınık bir elektrikçinin çatı odasında estetik uyum aramaya benzer.

ERGODİKLİK

Değerlendirme yapmak gerekirse: Geçmişte gözlemlenen olasılıklar gelecekteki süreçler için geçerli olmadığında, durum ergodik sayılmaz. Bir yerlerde bir "dur işareti", *taşın altında eli olan* insanların geri çekilmesini engelleyen bir emici bariyer vardır ve sistem her zaman ona eğimli olacaktır. Bu durumlara "batma" diyelim, çünkü o halden çıkış yoktur. Asıl sorun şu ki, batma olasılığı varsa, kâr-zarar analizleri artık imkânsızdır.

Kumarhane deneyinden daha aşırı bir örneği ele alalım. Bir dizi insanın bir milyon dolar karşılığında bir kez Rus ruleti oynadığını düşünelim –*Aldatıcı Rastlantısallık*'ın merkezindeki hikâyedir bu. Yaklaşık altı kişiden biri para kazanacaktır. Birisi standart bir kâr-zarar analizi yapacak olsa, her turda 833.333 dolar tutarında "beklenen" ortalama gelir için %83,33 kazanma şansına sahip olduğunu ileri sürecektir.

Ama Rus ruleti oynamayı sürdürürseniz, sonunda mezarlığı boylarsınız. Beklenen geliriniz… hesaplanamaz.

TEKRAR TEKRAR MARUZ KALMAK

Hem iflas sorunlarının hem de tekrarlanan maruz kalmaların varlığında istatistiksel testlerin ve "bilimsel" açıklamaların son derece yetersiz oluşuna bakalım. %98 güven düzeyiyle "uçağın güvenli olduğuna dair istatiksel deliller" olduğu iddia edilerek (böylesi güvenlik bantları olmadan istatistikler anlamsızdır) buna göre hareket edilseydi, pratikte bugün hiçbir deneyimli pilot hayatta olmazdı. Monsanto mekanizmasıyla mücadelemde, genetiği değiştirilmiş organizmaları (transgenikleri) savunanlar, *tekrar tekrar* maruz kalmalarla ilgili kuyruk riski analizleriyle değil, kâr analizleriyle sürekli bana karşı çıktılar (bunlar çoğunlukla düzmece ve üzerinde oynanmış analizlerdi).

Psikologlar "paranoyamızı" ya da "riskten kaçınma" derecemizi bir kişiyi tek bir deneye tabi tutarak belirler, sonra da küçük olasılıklara "aşırı değer biçme eğilimi" nedeniyle insanların rasyonel açıdan sorunlu olduğunu ilan ederler. Deneklerinin bir daha asla kişisel kuyruk riski almayacaklarına inanırlar! Eşitsizlikle ilgili bölümden, üniversitelerdeki sosyal bilim uzmanlarının… dinamik açıdan zorlandığını hatırlayın. Günlük yaşam mantığımızın içine işleyen böyle bir davranışın büyükannelerimizin gözündeki apaçık tutarsızlığını kimse göremedi. Tek bir sigara içmek son derece zararsız olduğundan, bir kâr-zarar analizi bu kadar az risk için böyle bir zevkten vazgeçmeyi mantıksız sayacaktır! Ama öldürücü olan, yılda belli sayıda paket ya da on binlerce sigara içmek, başka bir deyişle tekrar tekrar maruz kalmaktır.

Ancak durum daha da kötü: gerçek yaşamda, aldığınız her ufak risk birbirine eklenerek yaşam beklentinizi azaltır. Dağlara tırmanırsanız, *ayrıca* motosiklet sürerseniz, *ayrı-*

ca ayaktakımıyla takılırsanız, *ayrıca* kendi küçük uçağınızı uçurursanız, *ayrıca* apsent içerseniz, *ayrıca* sigara içerseniz, *ayrıca* Perşembe akşamları parkur yarışı oynarsınız yaşam beklentiniz büyük ölçüde azalır, yine de bu tür tek bir eylemin anlamlı bir etkisi olmayacaktır. Bu tekrarlama fikri bazı düşük olasılıklı olaylar konusunda paranoya yaratır, "patolojik" sayılan tamamen "rasyonel" olsa bile.

Bu işin bir cilvesi vardır. Tıp yaşam beklentinizi yavaş yavaş artırıyorsa, daha da paranoyak olmalısınız. Dinamik olarak düşünün.

Küçücük bir batma olasılığını "tek seferlik" bir risk olarak göze alır, onu atlatır, sonra (yine tek seferliğine) aynı şeyi yaparsanız, %100 olasılıkla en sonunda batarsınız. Karışıklığa neden olan, "tek seferlik" risk mantıklıysa *fazladan bir riskin* de mantıklı görünmesidir. Nicelik, bireysel olarak küçük risklere maruz kalmaların sayısı örneğin on binde bir artınca, batma olasılığının 1'e yaklaştığı kabul edilerek belirlenebilir.

Psikoloji çalışmalarındaki yanılgı, deneğin deney dışında hiç kuyruk riski almadığına ve daha da önemlisi, bir daha asla risk almayacağına inanmaktadır. Sosyal bilimler alanında "kayıptan kaçınma" fikri üzerinde etraflıca düşünülmemiştir; bu olgu şimdiye dek ölçüldüğü gibi ölçülemez (ölçülebilirse tabii). Diyelim ki bir deneğe 100 dolar kaybetmenin %1'lik olasılığını sigortalatmak için ne kadar para vereceğini soruyorsunuz. "Riskten kaçınma" ya da daha aptalca bir şey olan "kayıptan kaçınma" için ne kadar "fazla para ödeyeceğini" anlamaya çalışıyorsunuz. Ama almakta olduğu bütün diğer finansal riskleri göz ardı edemezsiniz: arabasını dışarıya park ettiyse çizilebilir, finansal bir portfolyosu varsa para kaybedebilir, bir fırını varsa para cezası kesilebilir, üniversiteye giden bir çocuğu varsa masrafları beklenmedik şekilde artabilir, işten atılabilir veya gelecekte hastalanabilir. Bütün bu riskler üst üste toplanır ve deneğin tutumu hepsini yan-

sıtır. İflas bölünemez ve ona neden olabilecek rastlantısallık kaynağına göre değişmez.

Psikoloji literatüründeki bir başka yaygın yanılgı, "zihinsel hesaplama" denilen şeyle ilgilidir. Thorp, Kelly ve Shannon'un bilgi teorisi okulu, bir yatırım stratejisinin ergodik olması ve en sonunda piyasanın kazancını ele geçirmesi için, aracıların kazandıkça risklerini artırmalarını, ama kayıplardan sonra azaltmalarını gerektirir, "kumarhanenin parasıyla oynamak" adı verilen bir tekniktir bu. Pratikte, kullanım kolaylığı için, karmaşık kurallara göre değil, eşiğe göre yapılır: sanki bir düğme açılıp kapanıyormuşçasına, kâr ettiğinizde saldırganca bahis oynamaya başlarsınız, zarar ettiğinizdeyse asla. Bu yöntem herhalde ayakta kalmayı başaran her trader tarafından uygulanmıştır. Aslında bu dinamik strateji bir şekilde davranışsal finans ekonomisti bozuntuları tarafından uygunsuz sayılıyor; örneğin olasılıktan hiç anlamayan tüyler ürpertici müdahaleci Richard Thaler, bu "zihinsel hesaplamayı"* hata olarak nitelendiriyor (ve tabii ki hükümeti, bizi ondan uzlaştırmaya ve stratejilerin ergodik olmasını engellemeye davet ediyor).

Bence riskten kaçınma diye bir şey yoktur: gözlemlediğimiz şey sadece bir ergodiklik kalıntısıdır. İnsanlar kısaca, mali intihardan kaçınmaya ve kuyruk risklerine karşı belli bir tavır almaya çalışırlar.

---

* Zihinsel hesaplama, insanların zihinsel (ya da fiziksel) olarak paralarını ayrı ayrı hesaplara yatırma, paranın kaynağına odaklanma ve net para sahibi olarak kaynağın önemli olmadığını unutma eğilimlerine gönderme yapar. Örneğin bir kravatı pahalı olduğu ve gereksiz göründüğü için satın almayan bir adam, karısı doğum gününde ortak hesaptan çektiği parayla aynı kravatı aldığında heyecanlanır. Tartıştığımız konuda, Thaler'a göre para kaynağının kumarhaneden gelen kazanç mı yoksa doğuştan gelen zenginlik mi olduğuna bağlı olarak strateji değiştirmek hatadır. Thaler'ın da diğer sözde psikologlar gibi, dinamiklerden habersiz olduğu çok açık; sosyal bilimciler hareket eden şeyler konusunda iyi değildirler.

Ama kendimizle ilgili konularda aşırı paranoyak olmamıza gerek yok; endişelerimizden bazılarını daha önemli şeylere kaydırmalıyız.

"SİZ" KİMDİR?

"Kabile" kavramına dönelim. Modern eğitim ve düşüncenin getirdiği kusurlardan biri, her birimizin tek bir birim olduğu yanılgısıdır. Aslında, seminerlerde doksan kişiyi örnek seçerek, "başınıza gelebilecek en kötü şey nedir?" diye sordum. Seksen sekizi "benim ölmem" yanıtını verdi.

Bu ancak bir psikopat için en kötü durum olabilir. Çünkü daha sonra, ölmelerini en kötü durum olarak görenlere şunu sordum: "Sizin ölmeniz, *artı* çocuklarınızın, yeğenlerinizin, kuzenlerinizin, kedinizin, köpeğinizin, papağanınızın ve hamsterinizin ölmesi (eğer bunlara sahipseniz) sadece *sizin* ölmenizden kötü müdür?" Değişmeyen yanıt, evet oldu. "Sizin ölmeniz, *artı* çocuklarınızın, yeğenlerinizin, kuzenlerinizin (…) *artı* tüm insanlığın ölmesi sadece *sizin* ölmenizden kötü müdür?" Evet, elbette. O halde ölmeniz nasıl başınıza gelecek en kötü şey olabilir?*

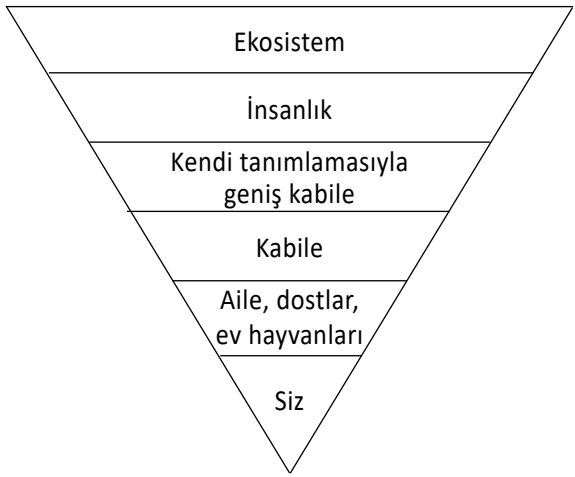
> *Tamamen narsisist ve psikopat olmadığınız sürece –hatta olsanız bile– en kötü durum senaryonuz asla yalnızca kendi yaşamınızın kaybıyla sınırlı değildir.*

Böylece bireysel iflasın kolektif iflas kadar büyük bir mesele olmadığını görürüz. Ve elbette ekosid, yani çevremizin dönüşü olmayan yıkımı, kaygılanmamız gereken en büyük meseledir.

Ergodik çerçeveyi kullanmamız gerekirse: Rus ruleti oynarken ölmem benim için değil, sistem için ergodiktir. İhtiyat

* Aslında ben genellikle, benim ölmem, *artı* gazeteci profesör Steven Pinker gibi hoşlanmadığım birinin benden sonra yaşaması, sadece benim ölümümden kötüdür diye espri yaparım.

ilkesi, birkaç meslektaşla birlikte formüle ettiğim şekliyle, tam da bu daha yüksek katmanla ilgilidir.



Şekil 6. Kolektifi kurtarmak için kişisel riskler almak, kolektifin risklerini azalttığınız için "cesaret" ve "ihtiyat"tır.

İhtiyat ilkesinden söz ederken neredeyse her seferinde, aşırı eğitimli bir bilgiç "sokakta karşıya geçerken risk aldığımıza göre, sistem için bu kadar kaygılanmaya ne gerek var?" diye fikir belirtir. Bu felsefe genel olarak beni biraz öfkelendirir. Yaya olarak öldürülme riskinin 47.000 yılda birin altında oluşu bir yana dursun, asıl konu benim ölmemin, başkalarınınkiyle bağlantılı *değilse*, asla en kötü durum senaryosu olmadığıdır.

Benim sonlu bir yaşam sürem var, insanlığın yaşam süresi sonsuz olmalıdır.

Ya da

İnsanlık ya da ekosistem değil, ben yenilenebilirim.

Daha da kötüsü, *Antikırılganlık*'ta gösterdiğim gibi, sistemi bir bütün olarak sağlama almak için, bileşenlerinin kırılganlığı (yenilenebilir ve yeri doldurulabilir olmaları kaydıyla) gereklidir. İnsanlar ölümsüz olsalardı, soyları bir kaza ya da yavaş yavaş biriken uyumsuzluklar yüzünden tükenirdi. Ama insanların daha kısa yaşam süresi, kuşaktan kuşağa genetik değişimlerin çevrenin değişkenliğiyle eşzamanlı olmasını sağlar.

CESARET VE İHTİYAT BİRBİRİNİN ZIDDI DEĞİLDİR

Hem cesaret hem de ihtiyat nasıl klasik erdemler olabilir? Erdem, Aristoteles'in *Nikomakos Etiği*'nde sunulduğu şekliyde, şunları kapsar: *sophrosyne* (σωφροσύνη), ihtiyat ve daha genel olarak *phronesis* diye adlandırdığı bir çeşit sağlam yargı. Bunlar cesaretle bağdaşmaz nitelikte değil midir?

Bizim bakış açımıza göre, kesinlikle değildir. Aslında, Şişko Tony'nin diyeceği gibi, aynı şeydir. Nasıl mı?

Bir dizi çocuğu boğulmaktan kurtarmak için, cesaret göstererek kendi hayatımı riske atabilirim, bu aynı zamanda bir çeşit ihtiyat belirtisidir. Eğer ölürsem, Şekil 6'daki daha alt bir katmanı, bir üst katman için feda etmiş olurum.

Cesaret, Aristeteles'in Homeros'tan miras aldığı (ve Solon, Perikles ve Tukidides tarafından aktarılan) Yunan idealine göre, asla bencilce değildir:

> *Cesaret, kendi iyiliğinizi sizinkinden daha yüksek bir katmanın hayatta kalması için feda etmenizdir.*

Bencilce cesaret, cesaret değildir. Aptal bir kumarbazın yaptığı, özellikle de başkalarının parasını riske atıyorsa ya da doyurulması gereken bir ailesi varsa, cesaret göstermek değildir.*

* Sosyal bilimlerin anlamsızlığını göstermek için, "ayna nöronların" heyecan ve coşkusunu toplamak, bireyselle kolektif arasındaki bağı açık-

RASYONELLİK, YENİDEN

Son bölümde rasyonelliği "inançlar" denilen şey değil, gerçek kararlar bağlamında yeniden çerçeveye oturttuk, çünkü bunlar bizi sistemin varlığını tehdit eden şeylerden kaçınmaya en ikna edici şekilde teşvik etmek için uyarlanabilir. Bunun için batıl inançlar gerekliyse, burada kesinlikle bir rasyonellik ihlali olmadığı gibi, karşı çıkmak da teknik olarak akla aykırı olacaktır. Eğer ergodikliği sağlamak için batıl inanç gerekliyse, bırakın olsun.

Warren Buffet'a dönelim. Buffet milyarlarca doları kâr-zarar analizleriyle kazanmadı; o parayı sadece yüksek bir filtreyi kabul ettirerek, sonra da böyle bir eşikten geçecek fırsatları seçerek kazandı. Onun deyişiyle, "başarılı insanlarla gerçekten başarılı insanlar arasındaki fark, gerçekten başarılı olanların neredeyse her şeye *hayır* demeleridir." Devrelerimiz de aynı şekilde kuyruk risklerine "hayır demeye" uyarlanabilir. Çünkü kuyruk riski almadan para kazanmanın sayısız yolu vardır. Kırılganlığa ve bilinmeyen bir kuyruk patlaması olasılığına neden olan karmaşık teknolojiler olmaksızın sorunları çözmenin (örneğin dünyayı beslemenin) sayısız yolu vardır. Ne zaman birinin "kuyruk riskleri almalıyız" dediğini duysam, bilirim ki bunu söyleyen kişi hayatta kalmayı başaran bir uygulamacı değil, üniversitede finans dersleri veren bir hoca ya da bir bankacıdır; bankacı, gördüğümüz üzere, neredeyse her zaman başkalarının parasıyla batar.

Aslına bakılırsa, beş para etmez yeni bir teknolojiyi reddetmek bize çok pahalıya mal olmaz. Yanlış olsa bile, "gelişmiş paranoyamla" hayatıma devam etmek bana pahalıya mal olmaz. Çünkü paranoyamın bir kez haklı çıkması yeterlidir, hayatımı kurtarır.

---

lamak zorundadırlar. Nöro-birşeye dayanmak, *Antikırılganlık*'ta sözünü ettiğimiz "beyin pornosu" diye nitelendirilen bir tür bilimciliktir.

BAZI RİSKLERİ SEVMEK

Antikırılganlık, insanların iflas riskini değişkenlik ve dalgalanmalarla karıştırdığını gösteriyor –şeylerin daha derin, daha kesin mantığını ihlal eden bir basitleştirme. Ben risk sevmeyi, sistematik "dışbükey" kurcalamayı ve kuyruk riskleri olmayan ama kuyruk kazançları sunan çok sayıda risk almayı savunurum. Oynak olan her zaman riskli değildir ve tersi de geçerlidir. Bir banktan atlamak size ve kemiklerinize iyi gelir, yirmi ikinci kattan düşmekse asla. Küçük yaralar yararlı olur, tersine çevrilmez etkileri olan büyük yaralarsa asla. Belli bir olaylar kategorisiyle ilgili korku tellallığı, korku tellallığıdır; başka şeylerle ilgili olanı ise değildir. Risk ve iflas farklı şeylerdir.

SAF DENEYSELCİLİK

Tüm riskler eşit değildir. Sıklıkla "Ebola virüsü insanların banyo küvetinde boğulmalarından daha az ölüme neden oluyor," dendiğini duyarız, ya da bu tür "delile" dayalı şeyler. Bu yine büyükannenizin anlayabileceği, ama yarı eğitimlilerin anlayamayacağı bir problem kategorisidir.

> *Tekrarlanan, sistemik ve şişman kuyruklu bir riski asla tekrarlanmayan, kendine özgü ve ince kuyruklu bir riskle karşılaştırmayın.*

Bir kişinin ölümüyle bir başkasının ölümü arasındaki bağıntıyla ilgilendiğimi hatırlayın. Demek ki sistemik etkilerden, meydana gelmesi durumunda birden fazla kişiyi etkileyebilecek şeylerden kaygılanmalıyız.

Küçük bir hatırlatma. Rastlantısal olayların iki kategorisi vardır: Vasatistan ve Aşıristan. Vasatistan kısa kuyrukludur ve kolektifle bağıntılı olmayan bireyi etkiler. Aşıristan, tanımı gereği pek çok kişiyi etkiler. Dolayısıyla Aşıristan'ın sistemik bir etkisi vardır, Vasatistan'ın ise yoktur. Tekrarlanan riskler

–salgınlar gibi– *hep* Aşıristan'dan gelir. Ölümcül olmayabilirler (örneğin grip), ama yine de Aşıristan'dan gelirler.

Daha teknik olarak:

Vasatistan riskleri Chernoff sınırına tabidir.

Chernoff sınırı şöyle açıklanabilir: ABD'de banyo küvetinde boğulan insan sayısının gelecek yıl bir kat artmasının olasılığı –nüfusta ya da küvetlerde hiç değişiklik olmadığı varsayımıyla– evrendeki birkaç trilyon yaşamda birdir. Aynı dönemde terör yüzünden ölen insan sayısının bir kat artması hakkında bu söylenemez.

Gazetecilerin ve sosyal bilimcilerin –özellikle de bir regresyonun ve bir grafiğin bir sorunu ele almanın gelişmiş yolları olduğunu düşünenlerin– böylesi bir anlamsızlığa patolojik bir eğilimleri vardır. Kısaca Vasatistan'a uygun araçlarla yetiştirilmişlerdir. Bu yüzden sıklıkla, Kim Kardashian'la yatan Amerikan vatandaşı sayısının Ebola virüsünden ölenlerden fazla olduğuna dair manşetler görürüz. Ya da kendi ev eşyası yüzünden ölenlerin terör saldırısında ölenlerden fazla olduğuna dair. Büyükannenizin mantığı bu iddiaları çürütecektir. Şunu bir düşünün: bir milyar kişinin Kim Kardashian'la yatması imkânsızdır (kendisinin de), ama tekrarlanan bir sürecin (bir grip salgınının) Ebola virüsünden ölenler kadar çok sayıda ölüme neden olmasının olasılığı sıfır değildir. Hatta bu tür olayların, örneğin terörizm tekrarlanmasa bile, su kaynaklarının kirletilmesi gibi aşırı sapmalara neden olan eylemlerin bir olasılığı vardır. Öteki argüman bir geribildirim argümanıdır: terör olaylarında ölenlerin sayısının düşük olması tetikte olunması sayesindedir (uçağa binmeden önce yolcuları kontrol etmeye eğilimliyiz), böyle bir tetikteliğin gereksiz olduğu argümanı ise ciddi bir mantık hatasının göstergesidir. Küvetiniz sizi öldürmeye çalışmaz.

Bu noktanın birçok "bilim insanına" (politikayı belirleyenler de dahil) doğaya aykırı gelirken, olasılık uzmanı Paul Embrects gibi başka kişilere neden doğal geldiğini merak ediyordum. Embrects her şeye kuyruktan bakar. Aşırı değer teorisi adı verilen bir olasılık dalı üzerinde çalışır ve "ekstremistler" diye nitelendirdiğimiz bir grubun –benim gibi, aşırı olaylar konusunda ihtisas yapan küçük bir araştırmacılar grubunun– parçasıdır. Embrect ve akranları süreçler arasındaki farka bakarak aşırı olayları ararlar, asla sıradan olayları değil. Bunu Aşıristan'la karıştırmayın: aşırılara ne olduğunu incelerler, bu ise hem Aşıristan'ı hem de Vasatistan'ı kapsar –sadece Vasatistan bir şekilde Aşıristan'dan daha ılımlıdır. "Kuyruklarda" olabilecek şeyleri, genelleştirilmiş aşırı değer dağılımına göre sınıflandırırlar. Kuyruklarda her şey çok ama çok daha nettir. Ve olasılıkta her şey, lafta olduğundan çok ama çok daha nettir.

ÖZET

Bu bölümü birkaç özetleyici satırla kapatıyoruz.

Bir insan riski sevebilir ve yine de iflastan tamamen kaçınabilir.

Hayattaki temel asimetri şudur:

İflasa neden olan bir stratejide, kazançlar asla iflas riskini bertaraf etmez.

Ayrıca:

İflas ve diğer durum değişiklikleri farklı şeylerdir.

Aldığınız her risk birbirine eklenerek yaşam sürenizi azaltır.

Son olarak:

Rasyonellik sistemik iflastan kaçınmaktır.

Lindy'nin Bana Söyledikleri

Şimdi okuyucu, yolculuğumuzun ve *Incerto*'nun beşinci parçasının sonuna geldik. Böylece kitabı zorunlu damıtma işlemiyle özetlemeye çalışırken, bir restoranın aynasında yüzümün yansımasını gördüm: Ağarmış bir sakal ve yaşlanmaktan duyulan Doğu Akdeniz'e özgü meydan okuyucu bir Yunan-Fenike gururu baskındı. Yirmi beş yılı aşkın bir süre önce, sakalım daha ağarmadan *Incerto*'yu yazmaya koyulmak üzere kalemi elime almıştım. Lindy, bazı kategorilerde kanıtlamam, açıklamam, kuramlaştırmam gereken daha az şey olduğunu söylüyordu bana. Restoranda birinin empatiyle, "Bu böyledir," dediği kulağıma çalınmıştı ve bu cümle kafamda sürekli tekrarlanıyordu.

Bu kez özet yok, artık özet yok. Lindy'ye göre:

Sakal (ya da saç) siyahken, muhakemeyi dikkate alın, ama sonucu göz ardı edin. Sakal kırlaştığında, hem muhakemeyi hem sonucu dikkate alın. Sakal ağardığında, muhakemeye boş verin, ama sonucu dikkate alın.

Bu yüzden izin verirseniz, kitabı *via negativa* tarzda, (uzun) bir vecizeyle bitireyim:

Güçsüz kas,
Güvensiz dostluk,
Sonuçsuz kanaat,

Estetiksiz değişim,
Değersiz yaş,
Çabasız yaşam,
Susamadan su,
Besinsiz gıda,
Özverisiz sevgi,
Hakkaniyetsiz iktidar,
Kesinliksiz olgular,
Mantıksız istatistik,
Kanıtsız matematik,
Deneyimsiz öğretim,
İçtenliksiz nezaket,
Derin bilgiye dayanmayan diplomalar,
Sebatsız militarizm,
Medeniyetsiz ilerleme,
Yatırımsız dostluk,
Risksiz erdem,
Ergodikliksiz olasılık,
Risksiz zenginlik,
Derinliksiz karmaşıklık,
İçeriksiz akıcılık,
Asimetrisiz karar,
Şüpheciliksiz bilim,
Hoşgörüsüz din olmaz.

Ve en önemlisi:

Elini taşın altına koymadan hiçbir şey olmaz.

Kitabımı okuduğunuz için teşekkür ederim.

Ralph Nader; Ron Paul; Will Murphy (editör, danışman, redaktör, sözdizimi ustası ve uzman); Ben Greenberg (editör); Casiana Ionita (editör); Molly Turpin; Mika Kasuga; Evan Camfield; Barbara Fillon; Will Goodlad; Peter Tanous; Xamer 'Bou Assaleh; Mark Baker (namı diğer Guru Anaerobik); Armand d'Angour; Alexis Kirschbaum; Max Brockman; Russell Weinberger; Theodosius Mohsen Abdallah; David Boxenhorn; Marc Milanini; Zürih'teki ETH katılımcıları; Kevin Horgan; Paul Wehage; Baruch Gottesman; Gil Friend, Mark Champlain, Aaron Elliott, Rod Ripamonti ve Zlatan Hadzic (din ve kurban konusunda); David Graeber (Goldman Sachs); Neil Chriss; Amir-Reza Amini (otomatik arabalar); Ektrit Kris Manushi (din); Jazi Zilber (özellikle Rav Safra); Farid Anvari (İngiltere skandalı); Robert Shaw (sevkiyat ve risk paylaşımı); Daniel Hogendoorn (Cambyses); Eugene Callahan; Jon Elster, David Chambliss Johnson, Gur Huberman, Raphael Douady, Robert Shaw, Barkley Rosser, James Franklin, Marc Abrahams, Andreas Lind ve Elias Korosis (hepsi kâğıt üzerinde); John Durant; Zvika Afik; Robert Frey; Rami Zreik; Joe Audi; Guy Riviere; Matt Dubuque; Cesáreo González; Mark Spitznagel; Brandon Yarkin; Eric Briys; Joe Norman; Pascal Venier; Yaneer Bar-Yam; Thibault Lécuyer; Pierre Zalloua; Maximilian Hirner; Aaron Eliott; Jaffer Ali; Thomas Messina; Alexandru Panicci; Dan Coman; Nicholas Teague; Magued Iskander; Thibault Lécuyer; James Marsh; Arnie Schwarzvogel; Hayden Rei; John Mast-Finn; Rupert Read; Russell Roberts; Viktoria Martin; Ban Kanj Elsabeh; Vince Pomal; Graeme

Michael Price; Karen Brennan; Jack Tohme; Marie-Christine Riachi; Jordan Thibodeau; Pietro Bonavita. Unuttuklarım için özür dilerim.

Rant Arayışı: Koruyucu düzenlemeleri ya da "hakları", ekonomik faaliyete hiçbir şey katmadan, başkalarının refahını artırmadan, gelir elde etmek için kullanmaya çalışmak. Şişko Tony'nin tanımıyla bu, ekonomik yararlarını elde etmeden Mafya'ya korunma parası ödemek zorunda kalmaya benzer.

Tercihlerin Dışavurumu: Paul Samuelson'un (başlangıçta kamusal mallar seçimi bağlamında) geliştirdiği bu teoriye göre, failler eylemlerinin ardındaki mantığa tam erişim olanağına sahip değildirler; eylemler gözlemlenebilir, düşünceyse gözlemlenemez, bu durum düşüncenin kesin bilimsel araştırmalarda kullanılmasını engeller. Ekonomi alanında deneyler, aracının gerçekten para harcamasını gerektirir. Şişko Tony'nin özeti: "boş laf her zaman ucuzdur."

Düzenleme Tuzağı: Yönetmeliklerin sonuçta bir aracı tarafından, sıklıkla başlangıçtaki amacından saptırılarak "oynandığı" durumlar. Bazı bürokratlar ve iş insanları gelirlerinin bir kısmını koruyucu yönetmelik ve ayrıcalıklara borçlu olabilir ve onlar için lobi yapabilirler. Yönetmeliklerin yürürlüğe girmesi, düzeltilmesi ya da kaldırılmasından daha kolaydır.

Bilimcilik: Bilimin kuşkucu mekanizması yerine kozmetik yönlerinin çok fazla vurgulanması sonucu… bilim gibi göründüğüne dair inanç. Katkıları göstergelere göre değerlendiren idarecilerin bulunduğu alanlarda geçerlidir. Ayrıca gazeteci-

ler ve öğretmenler gibi, "eyleme geçmeden" bilim hakkında konuşan insanlara bırakılmış alanlarda da geçerlidir.

Naif Rasyonalizm: Dünyanın işlemesini sağlayan şeye erişim olanağına sahip olduğumuza ve anlamadığımız şeyin var olmadığına dair inanç.

Entelektüel Ama Budala: Budalanın teki.

Sözde Rasyonellik: 1) Bir inancın sonuçları yerine rasyonelliğine odaklanmak, 2) kötü olasılık modellerini safça belli bir kategorideki eylemlere girişen insanların "irrasyonelliğini" yermek için kullanmak.

Aracılık Sorunu: Aracı ile asıl kişi, örneğin araba satıcısı ile siz (arabanın potansiyel sahibi) ya da doktor ile hasta arasındaki çıkar uyuşmazlığı.

Bob Rubin Risk Transferi: Yararların gözle görülür olduğu (ve bir ücretle ödüllendirildiği), zararınsa nadir olduğu (kimse elini taşın altına koymadığı için cezalandırılmadığı) çarpık bir alandaki kazanç. Politikaya, cezanın zayıf, kurbanlarınsa soyut ve dağınık olduğu her şeye genellenebilir (örneğin vergi mükelleflerine ve hissedarlara).

Müdahaleci: Olup bitenleri anladığını sandığı için kırılganlığa sebep olan kişi. Taşın altındaki elin filtresine ve disiplinine maruz kalmaz. Ayrıca genellikle mizah duygusundan yoksundur.

Yaş Kereste Yanılgısı: Önemli, hatta gerekli bilginin kaynağını –kerestenin yaşlığı– dışarıdan daha az görülebilir ve daha az izlenebilir olan bir başkasıyla karıştırmak. Teorisyenlerin belli bir alanda bilinmesi gereken şeye yanlış ağırlıklar yüklemeleri ya da daha genel olarak "konuyla ilgili bilgi" dediğimiz pek çok şeyin aslında öyle olmaması.

Kuşlara Uçma Dersi Verme Etkisi: Bilgi okunu tersine çevirmek: akademik çevre → pratik, ya da eğitim → zenginlik, teknoloji sanki kurumsal bilime gerçekte olduğundan daha fazlasını borçluymuş gibi göstermek. Bkz. *Antikırılganlık*.

Lindy Etkisi: Bir teknolojinin, fikrin, şirketin ya da her türlü dayanıklı şeyin, varlığını sürdürdüğü her fazladan günle, yaşam beklentisinde bir artış olması –insanlar, kediler, köpekler, ekonomi teorileri ve domatesler gibi dayanıksız şeylerin aksine. Böylece yüz yıldır basılan bir kitap, satışları iyi gittiği sürece, bir yüz yıl daha basılmaya devam edebilir.

Ergodiklik: Buradaki bağlamımızda ergodiklik, bir dizi oyuncu, zaman içinde tek bir oyuncuyla aynı istatistiksel özelliklere (özellikle de beklentiye) sahip olduğu zaman geçerlidir. Küme olasılıkları zaman olasılıklarına benzer. Ergodikliğin olmaması, risk özelliklerini gözlemlenen olasılıktan iflasa (ya da her türlü emici bariyere ya da "havlu atma noktasına") tabi olan –başka bir deyişle, olasılık açısından sürdürülebilir olmayan– bir stratejinin kazancına doğrudan aktarılamaz hale getirir.

Vasatistan: Birkaç aşırı başarı ya da başarısızlıkla, vasatın hâkim olduğu bir süreç (örneğin bir dişçinin geliri). Tek bir gözlem bütünü anlamlı bir şekilde etkileyemez. "İnce kuyruklu" ya da Gauss dağılımları ailesinin üyesi olarak da nitelendirilir.

Aşıristan: Toplamın tek bir gözlemden makul ölçüde etkilenebileceği bir süreç (örneğin bir yazarın geliri). "Şişman kuyruklu" olarak da nitelendirilir. Fraktal ya da güç yasası dağılım ailesini kapsar. Bkz. Ek bölümündeki *alt-üssellik*.

Azınlık Kuralı: Bütünün davranışlarının bir azınlığın tercihleri tarafından dikte edildiği bir asimetri. Sigara içenler, içmeyenlere ayrılmış alanlarda bulunabilirler, ama sigara iç-

meyenler içenlerin alanında bulunamazlar; böylece ilk başlarda çoğunluk oldukları için değil, asimetrik oldukları için sigara içmeyenler baskın gelecektir.

Via Negativa: Teolojide ve felsefede, bir şeyin ne olmadığına odaklanma; yanılgılara *via positiva*'dan daha az yatkın sayılan, dolaylı bir tanım. Fiiliyatta bu, nelerden kaçınılması, nelerin yapılmaması gerektiğine dair bir reçetedir; toplamanın değil, çıkarmanın, çok sayıda ve öngörülemeyen yan etkinin olduğu alanlarda daha iyi işler. Tıp alanında, birinin sigara içmesini durdurmanın ters etkileri, ona ilaç ve tedavi önermekten daha azdır.

Ölçeklenebilirlik: Birimler küçüldüğünde ya da büyüdüğünde, nitelikleri çoğunlukla birdenbire değişir: kentler büyük devletlerden farklıdır, kıtalar adalardan çok farklıdır. Grupların boyutu büyüdüğünde kolektif davranışlar değişir; yerelliği savunan ve sınırsız küreselliğe karşı çıkan bir argüman. Diller, ahlak kuralları ve (bazı) dinler azınlık kuralı uyarınca yayılırlar.

Entelektüel Monokültür: Gazeteciler, akademisyenler ve belli bir konuda elini taşın altına koymayan diğer köleler, manipüle edilebilen ve sıklıkla deneysel desteğe karşı direnen "muhafazakâr" bir üsluba yönelirler. Bunun nedeni, ayrılığın sıklıkla "Putinci", "bebek katili" ya da "ırkçı" gibi etiketlerle cezalandırılmasıdır (şarlatanlar çocukları her zaman olay yaratan bir argüman olarak kullanırlar). Bu, bir ada büyüdükçe ekolojik çeşitliliğin azalışına benzer (bkz. *Siyah Kuğu*).

Erdem Ticareti: Erdemi bir pazarlama stratejisi olarak kullanarak değerini düşürme stratejisi. Klasik olarak, erdemin özel kalması gerekir ve bu, "çevreyi kurtarın" tarzındaki modern mesajlarla çelişir. Erdem tacirleri genelde ikiyüzlüdür. Ayrıca cesaret, özveri ve taşın altındaki elden yoksun er-

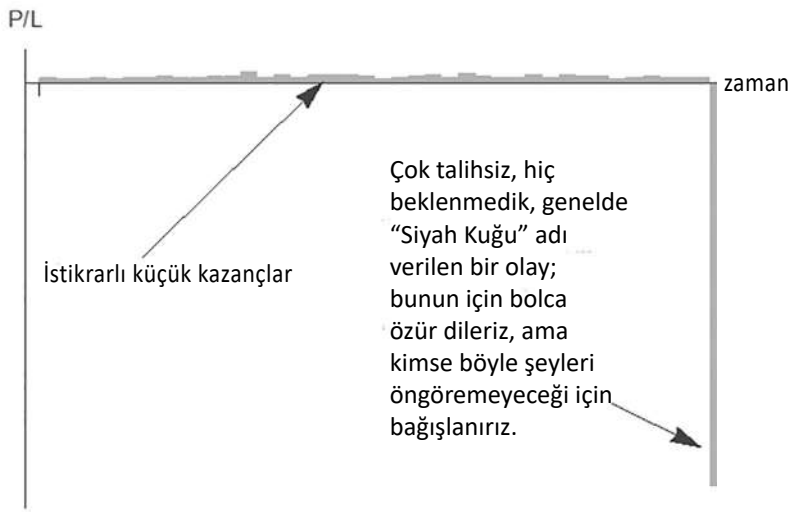
dem asla erdem değildir. Erdem ticareti, ortaçağda varlıklı birinin, günahlarını para karşılığında silmek için din adamı ya da *bağışlama* görevlerini satın almasına izin veren *simony*'ye benzer.

Altın Kural (simetri): Başkalarına sana davranmalarını isteyeceğin şekilde davran.

Gümüş Kural (negatif altın kural): Sana yapılmasından hoşlanmayacağın şeyi başkalarına yapma. İşgüzarların hayatınızı yönetmeye kalkışmasını engellemesi bakımından Gümüş Kural'ın Altın Kural'dan farklı olduğuna dikkat edin.

İyilikseverlik İlkesi: Entelektüel tartışmalarda simetrinin kullanılması; rakibin argümanını, kendi argümanınızın açıklanmasını isteyeceğiniz kadar doğru şekilde açıklamak. "Bostan korkuluğunun" zıddı.

A. TAŞIN ALTINDAKİ EL VE KUYRUK OLASILIKLARI


P/L
zaman
İstikrarlı küçük kazançlar
Çok talihsiz, hiç beklenmedik, genelde "Siyah Kuğu" adı verilen bir olay; bunun için bolca özür dileriz, ama kimse böyle şeyleri öngöremeyeceği için bağışlanırız.

ŞEKİL 7. Bob Rubin Risk Transferi: Yararların gözle görülür olduğu (ve bir ücretle ödüllendirildiği), zararınsa nadir olduğu (kimse elini taşın altına koymadığı için cezalandırılmadığı) çarpık bir alandaki kazanç. Politikaya, cezanın zayıf, mağdurların soyut ve dağınık olduğu her alana genellenebilir.

Bu bölümde, bir baş-aracı sorununun varlığında kuyruk riskleriyle kazançların olası uyuşmazlığını analiz edeceğiz.

Zarar Transferi: Bir aracı, rastlantısal değişimin getirdiği kazançtan yararlanırken olumsuzluktan hiç etkilenmiyorsa ve sırf geçmiş performansına göre değerlendiriliyorsa,

o zaman saik, performansın asimetrik dağılımını kullanarak sol kuyruktaki riskleri gizlemek olacaktır. Bu, eylemlerin bütün risklerinin ve olumsuz sonuçlarının üstlenilmediği her kazanca genellenebilir.

P(K,M) operatörün *M* teşvik dönemleri boyunca kazancı olsun:

$$\mathrm{P}(K,M) \equiv \gamma \sum_{i=1}^{M} q_{t+(\mathrm{i}\text{-}1)\,\Delta \mathrm{t}} \left(x_{i+t}^{j} \Delta \mathrm{t} - \mathrm{K} \right) + \mathbf{1}_{\Delta \mathrm{t}\,(i-1)+t<\tau}$$

burada $X^j = (x^j_{t+i\Delta t})_{i=1}^{M} \in \mathbb{R}$, belli bir $[t, t + i\Delta t]$, $i \in \mathbb{N}$, $\Delta t \in \mathbb{R}^+$ dönemi boyunca kâr dağılımını temsil eden bağımsız özdeşçe dağılmış rasgele değişkenler, K "aşılması gereken bir engel", $\tau = \inf\{s: (\sum_{x \le} xz) < x_{\min}\}$ ise geçmiş performans koşulları yerine getirilmediğinde durma süresinin bir göstergesidir (yani, önceki birkaç yılda belli bir performans gösterme koşulu yerine getirilmediğinde kazanç akışı sona erer, oyun durur ve olumlu teşvikler kesilir). $\gamma \in (0,1)$ sabiti, bir "aracı kazancı" ya da performansın ödüllendirilme oranıdır, bunun ("kâr olarak nitelendirilebildiği sürece) parasal bir ödül olması şart değildir. $q_{t+(i\text{-}1)\Delta t)} \in [1,\infty)$ niceliği, $t+(i\text{-}1)\,\Delta t$ zamanlarında maruz kalmanın boyutunu gösterir (Ito duraklaması yüzünden, çünkü *s* dönemindeki performans daha önceki <*s* döneminde *q* tarafından belirlenir).

$\{f_j\}$, X^j'nin f_j olasılık ölçüleri ailesi, $j \in \mathbb{N}$ olsun. Her ölçü belirli orta/asimetri niteliklerine karşılık gelir ve bunların özelliklerini "merkezilik" parametresi *K*'nın her iki tarafında, "üst" ve "alt" dağılımlar olarak ikiye ayırabiliriz. $dF_j(x)$'i, $f_j(x)\,dx$ olarak yazarız, böylece $F_j^+ = \int_K^\infty f_j\,(x)\,dx$ ve $F_j^- = \int_{-\infty}^K f_j(x)dx$ "üst" ve "alt" dağılımlar olur, her ikisi de belirli bir koşullu beklentiye karşılık gelir:

$$\mathbb{E}_j^+ \equiv \frac{\int_K^\infty x\, \mathrm{f}_j\,(x)dx}{\int_K^\infty \mathrm{f}_j\, x\, dx} \text{ ve } \mathbb{E}_j \equiv \frac{\int_{-\infty}^K x\, \mathrm{fj}\,(x)dx}{\int_{-\infty}^K f_j\, x\, dx}$$

Şimdi $\nu \in \mathbb{R}^{+}$'yı, pozitif asimetri için >1 değerlere, negatif asimetri için de <1 değerlere sahip, K merkezli parametrik olmayan simetri ölçüsü, $vj \equiv \frac{F_j^-}{F_j^+}$ olarak tanımlayalım. Sezgisel olarak, asimetrinin ters yönlerde hareket eden olasılıkları ve beklentileri vardır: negatif kazanç ne kadar büyükse, telafi edilme olasılığı da o kadar düşüktür.

"Adil", yani sınırsız kazançlarıyla $m \in (-\infty,\infty)$, $F_j^+ \ \mathbb{E}_j^+ + F_j^- E_j^- = m$ olan bir oyun varsaymıyoruz, bunu $m^+ + m^- = m$ olarak yazabiliriz.

q sabitinin ve tek bir durma süresi koşulunun sadeleştirilmiş varsayımları

q sabitinin $q = 1$ olduğunu varsayalım ve durma süresi koşulunu önceki dönemlerde kayıp yaşanmaması olarak sadeleştirelim, $\tau = \inf\{(t+(i-1)\Delta t)\colon x_{\Delta t(i-1)+t)} < K\}$, bu bizi şuna götürür:

$$\mathbb{E}(P(K,M)) = \gamma\, \mathbb{E}_j^+ \times \mathbb{E}\left(\sum_{(i=1)}^{M} 1_{\Delta t(i-1)+t<\tau}\right)$$

Aracının kazançlarının bağımsız ve eşit dağılımlı olduğunu varsaydığımıza göre, durma süresindeki beklenti, durma süresi beklentisinin aracıya ödenmesi beklenen ücret ile çarpımına karşılık gelir, $\gamma\, \mathbb{E}_j^+$.

$$\text{Ve } \mathbb{E}\left(\sum_{(i=1)}^{M} 1_{\Delta t(i-1)+t<\tau}\right) = \left(\mathbb{E}\ \left(\sum_{(i=1)}^{M} 1_{\Delta t(i-1)+t<\tau}\right) \wedge M\right)$$

Durma süresi beklentisi daha önce kayıp yaşanmamış olması durumunda başarı olasılığı olarak yazılabilir:

$$\mathbb{E}\left(\sum_{(i=1)}^{M} \mathbf{1}_{\Delta t(i-1)+t<\tau}\right) = \sum_{(i=1)}^{M} F_j^+\, \mathbf{1}_{x_{\Delta t(i-1)+t} > K}$$

Durma süresi koşulunu kesintisiz başarı dizileri olarak ifade edebiliriz. Σ ardışık başarıların sıralı dizisi olsun: $\Sigma \equiv \{\{F\},$

{SF}, {SSF}, ..., {(M-1) ardışık S, F}}, burada S, t döneminde başarı, F de başarısızlıktır, bunlarla ilişkili olasılıklar ise şunlardır: {(1– F_j^+), F_j^+ (1 – F_j^+), F_j^{+2} (1– F_j^+) ,...., F_j^{+M-1} (1 – F_j^+)},

$$\sum_{(i=1)}^{M} F_j^{+(i-1)} (1- F_j^+) = 1 - F_j^{+M} \simeq 1$$

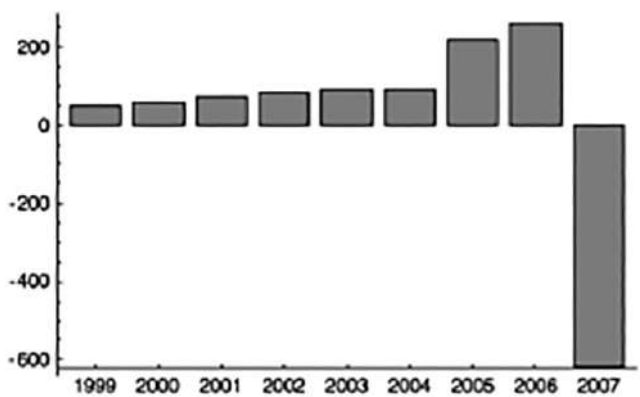
Büyük M için, $F^+ \in (0,1)$ olduğuna göre, önceki formülü hemen hemen bir eşitlik olarak kabul edebiliriz, dolayısıyla:

$$\sum_{(i=1)}^{M} 1_{\Delta t(i-1)+t<\tau} = \sum (i-1)\ F_j^{+(i-1)}\ (1 - F^+) = \frac{F_j^+}{1 - F_j^+}$$

Nihayet, aracının beklenen kazancı:

$$\mathbb{E}\ (P(K,M)) = \gamma\ \mathbb{E}_j^+ \frac{F_j^+}{1 - F_j^+}$$

Bu kazanç (i) $\mathbb{E}_j^+$'yi artırarak, (ii) F_j^- kaybı olasılığını minimize ederek artar, ama, temel nokta şu ki, (i) ve (ii) paketin toplam beklentisi olan m pahasına gerçekleşse bile.



ŞEKİL 8. Indy Mac, yüksek faizli konut kredisi krizi sırasında batan bir firma (Taleb 2009). Kayıp olmadığında, patlayıcı çöküşe dek sürekli artan riskleri temsil ediyor.

Tehlikeli bir biçimde, $\mathbb{E}_j^+ = \frac{m-m^-}{F_j^+}$ olduğundan, aracı, beklenen toplam kazanç *m*'nin azalmasından, eğer m^- dağılımının sol tarafından geliyorsa kaygılanmaz. Asimetri alanından bakıldığında, aracının beklenen kazancı, *j* dağılımda v_j'nin en düşük değeri (maksimal negatif simetri) maksimaldir. Kimse elini taşın altına koymadığında, pozitif teşvikin toplam beklentisi negatif asimetriye bağlıdır, *m*'ye değil.

B. OLASILIĞA DAYALI SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE ERGODİKLİK

Dinamik Risk Alımı: Herhangi bir riski tekrar tekrar alırsanız, saymanın şekli yaşam boyu maruz kalmaya, ya da maruz kalmanın kalan yaşam beklentisini azaltma şekline dayanır.

İflasın Özellikleri: İflas olasılıkları tek bir aracı için zaman alanındadır ve durum alanının (ya da kümesinin) kuyruk olasılıklarına karşılık gelmez. Beklentiler bu iki alan arasında birbirinin yerini de alamaz. Dolayısıyla aracıların, (iflasa yol açan) kuyruk olaylarının durum alanı tahminlerinden kaynaklanan aşırı tahminlere dair açıklamaları hatalıdır. Aracıların "rasyonelliği" konusundaki teorilerin birçoğu kötü tahmincilere ve/veya olasılık ölçümlerine dayanır.

Bu, halter stratejisinin ardındaki başlıca nedendir.

Rasgele bir değişkenle zamana bağımlı, patikaya bağımlı bir türevsel fonksiyonun kazancı arasındaki birleşmenin özel bir örneğidir bu.

Daha az teknik çeviri:

*Ortalama derinliği 1 metreyse asla dereyi geçme.**

Sadeleştirilmiş bir genel örnek

Son derece sadeleştirilmiş bir örneğe, bağımsız rasgele değişkenlerin $(X_i)^n = (X_1, X_2 ..... X_n)$ dizilimine pozitif reel sayılar $(\mathbb{R}^+)$ alanından $i \in I$ destek olarak bakalım. Klasik olasılık teorisinin yakınsama teoremleri, toplamın ya da ortalamanın davranışını ele alır: büyük sayıların (zayıf) yasasına göre $\lim_{n\to\infty} \frac{1}{n} \sum_i^n X_i = m$ (olasılıkta yakınsama). 19. Bölümdeki kumarhane hikâyesinde gösterildiği gibi, sonsuza giden n, olasılık açısından gerçek ortalama kazanç m'ye doğru bir yakınsama üretir. Büyük sayılar yasası zamanla kesin olarak ayrılabilecek i çekimleri için geçerli olsa da, (belli bir) bağımsızlık ve elbette patika bağımsızlığı olduğunu varsayar.

Şimdi $(X_{i,t})_{t=1}^{T} = (X_{i,1}, X_{i,2} .... X_{i,T})$ denklemine bakalım, burada her durum değişikliği X, zaman birimi $t : 0 < t < T$ tarafından endekslenir. "Zaman olaylarının" tam da aynı olasılık dağılımından alındığını varsayalım: $P(X_i) = P(X_{i,t})$.

Bir zaman olasılığını tek bir aracı i'nin zaman içindeki evrimi olarak tanımlarız.

Nihai, yani dönüşü olmayan batma durumunda, her gözlem artık bir öncekinin belli bir niteliğine koşulludur ve t süresinde olup bitenler $t - 1$'e, $t - 1$'de olup bitenler $t - 2$'ye bağlıdır vb. Şimdi patika bağımlılığımız var.

Ardından ergodikliğin iflası dediğimiz şey gelir:

Teorem 1 (durumun alan-zaman eşitsizliği): Statik bir ilk dönem için durumun alan beklentisinin $\forall t, P(X_t = 0) > 0$ *ve* $X_0 > 0$, $\mathbb{E}_N(X_t) < \infty$, her aracı i için zaman beklentisininse $\mathbb{E}_T(X_i)$ olduğunu, ikisinin de büyük sayıların zayıf yasası aracılığıyla elde edildiğini varsayalım. Elimizde şu var:

* Yazarın P. Jorion'la tartışması, 1997, ve Taleb 2007.

$$\mathbb{E}_N(X_t) \geq \mathbb{E}_T(X_i)$$

Kanıt:

$$\forall t, \lim_{n\to\infty} \frac{1}{n} \sum \mathbb{1}_{X_{i,t-1}>0} X_{i,t} = m\left(1 - \frac{1}{n} \sum \mathbb{1}_{X_{i,t-1}\leq 0}\right).$$

burada $\mathbb{1}_{X_{t-1}>0}$ önceki dönemde hayatta kalmış olmayı gerektiren belirleyici fonksiyondur. Dolayısıyla t için n limitleri azalan bir zaman beklentisini gösterir: $\mathbb{E}_N(X_{t-1}) \leq \mathbb{E}_N(X_t)$.

Farklılığı gerçekten kanıtlayabiliriz.

$$\forall i, \lim_{T\to\infty} \frac{1}{n} \sum_{i}^{n} \mathbb{1}_{X_{i,t-1}\leq 0} X_{i,t} = 0$$

T < ∞ yaparak görebileceğimiz gibi, ötelenmiş beklentiler yasasını yineleyerek, tüm *T*'ler için eşitsizlik elde ederiz.

Risk alanlar kümesinin *her t* döneminde $m(1-\frac{1}{n}\sum^{n} 1_{X_{i,t-1}}=0)$'lik bir kazanç beklediğini, *her bir* risk alanın ise ergeç batmasının garanti olduğunu görebiliriz.

Öteki yaklaşımlar: Kanıta daha resmi olarak ölçü teorisi açısından da yaklaşıp, "batmama" alan dizileri $\mathcal{A}$'nın ayrışık olduğunu, zaman kümelerininse olmadığını gösterebiliriz. Bu yaklaşım şu olguya dayanır: *v* ölçüsü için,

$$\left(\bigcup_{T} \mathcal{A}_t \bigcap_{\leq t}\right) \mathcal{A}_i \text{ her zaman } v\left(\bigcup_{T} \mathcal{A}_t\right) \text{<ye eşit değildir}$$

Kuyruk riskinin opsiyonlar aracılığıyla aktueryal "aşırı tahmini"nden söz eden hemen hemen tüm tezler (eleştirisi için bkz. Barberis 2003) 1. Teorem'deki eşitsizlik yüzünden hükümsüzdür. Bunlar açıkça aracının, tek bir karar ya da maruz kalma için var olduğunu farz eder. Kısaca, "yanlılığı" belgeleyen orijinal tezler, aracıların yaşamları boyunca bir daha asla karar vermeyeceklerini varsayar.

Bu patika bağımlılığının alışıldık çözümü –eğer yalnızca batmaya bağlıysa– (patikadan bağımsız) küme ortalamasına, (patikaya bağımlı) zaman ortalamasıyla –ya da koşullu sağkalım ortalamasıyla– aynı özelliklere sahip olma imkânı tanıyan *X*'in bir fonksiyonu dahil edilerek bulunur. Doğal logaritma iyi bir aday gibi görünür. Bundan dolayı $S_n = \sum_{i=1}^{n} \log(X_t)$ ve $S_T = \sum_{t=1}^{T} \log(X_t)$ aynı olasılık sınıfındandır; birindeki bir olasılık ölçüsü ötekine göre değişmez –ergodiklik denilen şey. Bu bakımdan, performans ve riski batma koşulları altında analiz ederken, değişkenin logaritmik bir dönüşümünü (Peters 2011), ya da sol kuyruğun sınırlılığını (Kelly 1956) kullanmak, bir yandan da sağ kuyruktaki fırsatı (Gell-Mann 2016), ya da sol kuyruğun sınırlılığını maksimize etmek gereklidir.

Burada gösterdiğimiz şey, logaritmik bir dönüşüm (ya da *X*=0 noktasındaki batmalarla – ∞ üreten buna benzer bir –düz– fonksiyon) alınmadıkça, bu iki beklentinin farklılaştığıdır. İhtiyat ilkesinin bütün amacı, iflas olasılığını azaltarak logaritmalara ya da dönüşümlere dayanmak zorunda kalmaktan kaçınmaktır.

Güçlü tezlerinde, Peters ve Gell-Mann (2014) Bernoulli'nin logaritmayı bir dışbükey "yararlılık" fonksiyonu için değil, Kell kriterinde olduğu gibi, ergodikliği geri kazanmak için kullandığını gösterdiler. Biraz tarihe bakalım:

- Bernoulli logaritmik risk almayı "yararlılık" yanılsaması altında keşfeder.
- Kelly ve Thorp logaritmayı azami büyüklük kriteri için optimal bir kumar stratejisi olarak yeniden değerlendirirler. Yararlılıkla hiç ilgisi yoktur.
- Samuelson logaritmayı agresif biçimde eleştirir, yarı-logaritmanın (ya da kısmi logaritmanın), yani zenginliğin bir kısmı üzerinde geçerli olanın, kullanılabileceğini fark etmez. Men-

ger'den Arrow'a, Chernoff ve Samuelson'dan geçerek, karar teorisinde birçok kişinin ergodiklik hatası yaptığı gösterilir.
- Pitman 1975'te, 0 noktasında emici bir bariyere tabi olan, emici patikaları sansürlenmiş bir Brown deviniminin, üç boyutlu bir Bessel sürecine dönüştüğünü gösterir. Varlığını sürdüren patikaların sapması $\frac{1}{x}$ – 'tir ve bir logaritmaya entegredir.
- Peter ve Gell-Mann logaritmayı erdodiklik için yeniden değilendirmenin yanı sıra, Kelly-Thorpe'un sonucunu kesin fiziksel temellere dayandırırlar.
- Bu yazar, Cirillo ile birlikte (Taleb ve Cirillo 2015) ikili bir dağılım yaratmak, böylece aşırı değer teorisinin kullanılmasına imkân vermek için tek kuyruklu yoğun desteği kaldıracak benzersiz düz dönüşüm olarak log'u keşfeder.
- Bir şekilde HARA yararlılık sınıfının özel bir durumu olan logaritma dönüşümünün basit bir iflastan kaçınma yolu olarak gerekliliğini gösterebiliriz (Briys ve Taleb, ilerleme ve kişisel iletişim aşamasında).

Teorem 1'in Brown Devinimine Uyarlanması

Sadeleştirilmiş tartışmanın sonuçları, emici bir bariyere tabi olan tümüyle stokastik bir süreç gibi daha zengin modeller kullanılsa da değişmez. Ve elbette doğal bir ortamda, yalnızca bir durma durumu meydana gelmekle kalmayıp, önceki tüm yaşam yok olabilir (yani X_t aşırı negatif değer alabilir). Şişman kuyruklar (dolayısıyla batmaya eşdeğer bir düzeyi zorlayan daha ciddi çıktılar) ve zaman ve küme alanlarının birbirinin yerini almaması işin içine katılırsa, Peters ve Gell Mann'ın argümanı sözde eşit prim bulmacasını da iptal eder. Bulmaca yoktur.

Gerçek yaşamda emici bir bariyere tabi olan Brown devinimi tarzında stokastik bir süreç kullanılırsa problem değişmez. Basitleştirilmiş temsil yerine, L'ye tabi bir süreç için, alttan gelen bir bariyerimiz olur, aritmetik versiyonuyla:

$$\forall i, X_{i,t} = \begin{cases} X_{i,t}-1 + Z_{i,t}, & Xi,t, Xi,t > L \\ 0 & \text{aksi halde} \end{cases}$$

ya da geometrik bir süreç için:

$$\forall i, X_{i,t} = \begin{cases} X_{i,t-1}\,(1+ Z_{i,t}) \approx X_{i,t-1}\, e^{Z\,i,t}, & X_{i,t-1} > \mathrm{L} \\ 0 & \text{aksi halde} \end{cases}$$

burada Z rasgele bir değişkendir.

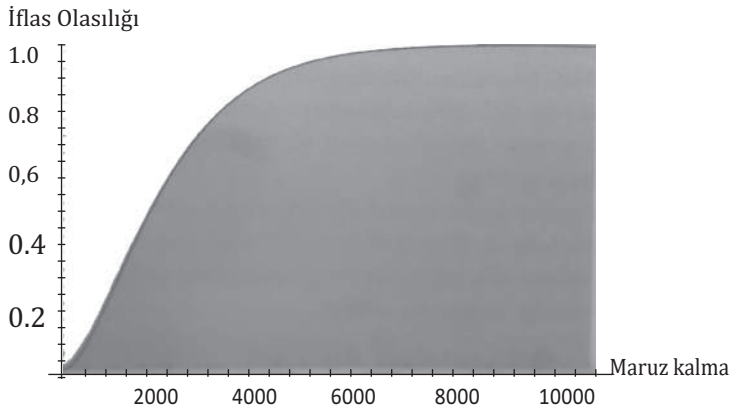
Kesintisiz zamana geçerek geometrik durumu ele alırken, $T = \{\inf\ t:\ X_{i,t} > L\}$ durma süresi olsun. Fikir, durma süresinin kalan yaşam süresiyle uyuşması ya da aynı derecede kalması gibi bir beklentiye sahip olmaktır.

Odağı olasılıktan, batmaya götüren durma süresi τ ile kalan yaşam süresi arasındaki uyuşmazlığa çevirdik.

C. OLASILIĞA DAYALI SÜRDÜREBİLİRLİK İLKESİ

İlke: *Bir birim her türlü riski, geriye kalan yaşamında tekrar tekrar –belirli bir sıklıkta– alacakmış gibi almalıdır.*

Sürdürülebilirlik ilkesi şu argüman için gereklidir: Deneyler statik olsa da (durum alanı ile zaman alanı arasındaki karışıklığı gördük), yaşam süreklidir. "Tek seferlik" bir risk olarak küçücük bir batma olasılığını göze alır, onu atlatır, sonra tekrar ederseniz (yine "tek seferlik" bir iş), en sonunda 1 olasılıkla batarsınız. Karışıklık, "tek seferlik" bir risk makul gelebileceği için doğar, ama bu aynı zamanda, fazladan bir riskin de makul olduğu anlamına gelir. (Bkz. Şekil 9). İyi haber şu ki bazı risk kategorileri pratikte sıfır olasılıklı sayılabilir: yeryüzü üç milyar yıl boyunca trilyonlarca doğal değişimi atlatmıştır, aksi halde burada olmazdık. Koşullu olasılık argümanlarını (sağkalım sapması için ayarlayarak) bir sistemdeki batma olasılığını bertaraf etmek amacıyla kullanabiliriz.



ŞEKİL 9. İflasın neden yenilenebilir bir kaynak olmadığı. Olasılık ne kadar küçük olursa olsun, zaman içinde, iflas duvarına toslaması gereken bir şeyin o duvara toslayacağı hemen hemen kesindir. Hiçbir risk "tek seferlik" bir olay olarak görülmemelidir.

Şimdi, $t \to \infty$ ya da kalıcı sürdürülebilirlik gereklidir görüşünü kabul etmek zorunda değiliz. Sadece raf ömrünü uzatabiliriz. t ne kadar uzunsa, beklenti operatörleri o kadar farklılaşır.

Batmaya götüren koşulsuz durma süresi beklentisini ayrı ve basitleştirilmiş bir modelde ele alalım:

$$\mathbb{E}(\tau \wedge T) \approx \mathbb{E}(\tau) = \sum_{(i=1)}^{\lambda N} i \left(\frac{p}{\lambda}\left(1-\frac{p}{\lambda}\right)^{i-1}\right)$$

burada λ her bir zaman aralığı için maruz kalmaların sayısı, T kalan yaşam süresi, p ise batma olasılığıdır, ikisi de p'yi tespit etmek için gereken aynı zaman aralığı içerisinde. $\mathbb{E}(\tau)=\frac{\lambda}{p}$ olduğuna göre, tekrarlanma durumunda riski ayarlayabiliriz. Yaşam beklentisi T ne kadar uzunsa (zaman aralıkları olarak ifade edilir), batma sorunu da o kadar ciddidir. İnsanların ve bitkilerin yaşam süresi kısadır, doğanınkiyse değildir –en azından 10^8 yıl civarındaki t için– yıllık en fazla $O(10^{-8})$lik if-

las olasılıkları ve (daha sıkı artışlar için) en fazla $O(10^{-50})$lik yerel iflas olasılıkları buradan gelir. Olasılık birey-tür-ekosistem hiyerarşisinde ne kadar yukarılardaysa, iflas sorunu da o kadar ciddidir. Bu ikilik $t \to \infty$ olgusuna dayanır; dolayısıyla daimi olmayan, sınırlı bir yaşam süresi olan şeyler için zorunlu değildir.

Şişman kuyruklar argümanı: Bir sistemin büyük sapmalar doğurma kapasitesi ne kadar yüksekse, iflas sorunu da o kadar ağırdır.

Şişman kuyruklar sorununu daha kapsamlı olarak işleyeceğiz. Sürecin değişkenliği elbette önemlidir; ama iflas eşiğini aşmayan genel sapmalar önemli değildir.

Logaritmik dönüşüm

Sürdürülebilirlik, yani "riskler sonsuza dek alınacakmış gibi alınmalıdır" aksiyomu uyarınca, yalnızca logaritmik (ya da benzeri) bir dönüşüm geçerlidir.

Şişman kuyrukluluk, rasgele değişken için yoğun destek olmadığında genellikle endişe vericidir, değişkenler sınırlı olduğunda ise o kadar değildir. Ama logaritmik bir dönüşüm kullanma gereğini gördüğümüze göre, $(0, \infty)$ aralığında desteğe sahip rasgele bir değişken, şimdi $(-\infty, \infty)$ aralığında desteğe sahiptir, dolayısıyla aşırı değer teorisinden elde edilmiş özellikler artık analizimiz için geçerli olabilir. Aynı şekilde, zarar eğer batmaya karşılık gelen H üst sınırına sahip bir pozitif sayı olarak tanımlanıyorsa, bunu [0, H]den [0, ∞]a dönüştürmek mümkündür.

Cramér ve Lundberg, sigorta analizinde bu zorluğu keşfetmişlerdi; bkz. Cramér 1930).

Ergodiklik üzerine bir not*: Ergodiklik istatistiksel olarak tespit edilemez, gözlemlenemez ve ergodiklik veren zaman serileri için, durağanlık için Dickey Fuller'a (ya da entegrasyon sıralaması için Philips-Peron'a) benzer bir test yoktur. Daha da önemlisi:

Sonucunuz zaman serileriyle ilgili bir gözlemden elde edildiyse, küme olasılığı ölçüsü konusunda nasıl iddiada bulunabilirsiniz?

Bu sorunun yanıtı arbitraja benzer, onun da istatistiksel bir testi yoktur, ama hayati bir şekilde, önceden belirlenmiş bir olasılık ölçüsü vardır ("bedava yemek olmaz" argümanı). Ayrıca örneğin dinamik *hedging* (riskten korunma işlemi) yoluyla "kendi kendini finanse eden" strateji argümanını ele alalım. Sınır noktasında, büyük sayılar yasasının getirileri sıkıştıracağını ve hiçbir emici bariyere ya da kayba ulaşılmayacağını varsayarız. Bu bizim ergodiklik kriterimizi karşılar, ama istatiksel olarak elde edilmiş bir ölçüsü yoktur. Üstelik zamanlararası yatırımlar/tüketim üzerine neredeyse tüm literatür iflas olmamasını gerektirir.

Belli bir menkul kıymetin ya da rastlantısal sürecin ergodik olduğunu değil, onun (çapraz kesit yöntemleriyle elde edilen, öznel olasılıklar yoluyla varsayılan, ya da sadece arbitraj argümanlarıyla belirlenen) küme olasılığı göz önüne alındığında, risk alma stratejisinin bu tür özelliklere *uyması* gerektiğini ileri sürüyoruz. Dolayısıyla ergodiklik, rasgele değişkenin ya da sürecin fonksiyonuyla ilgilidir, sürecin kendisiyle değil. Bu fonksiyon iflasa izin vermemelidir.

Başka bir deyişle, SP500'ün belirli bir beklenen "alfa" getirisi olduğunu *varsayarsak*, ergodik bir strateji, Kelly Krite-

* Ergodiklik ile ne demek istediğimizi tanımlamamıza yardımcı olan Andrew Lesniewski'nin yönelttiği sorular sayesinde, çünkü buradaki anlam istatistiksel fizikteki anlamdan ayrılıyor.

ri'ne göre, bu varsayılan alfayı ele geçirmek için bir strateji oluşturacaktır. Emici bariyer ya da başka bir şey yüzünden bunu yapmazsa, ergodik değildir.

D. ŞİŞMAN KUYRUKLARIN TEKNİK TANIMI

Olasılık dağılımları aşırı sıska kuyruklular (Bernoulli) ile aşırı şişman kuyruklular arasında sıralanır. Çoğunlukla anların yakınsama özellikleri sayesinde ayırt edilen dağılım kategorileri şunları kapsar: (1) Yoğun ama yozlaşmış olmayan bir desteğe sahip olanlar, (2) Alt-gauss dağılımları, (3) Gauss dağılımları, (4) Alt-üsteller, (5) 3'ten büyük üslü güç yasası, (6) 3'ten küçük ya da 3'e eşit ve 2'den büyük üslü güç yasası, (7) 2'den küçük ya da 2'ye eşit üslü güç yasası. Özellikle, güç yasası dağılımları ancak üs 1'den büyükse sonlu bir ortalamaya ve ancak üs 2'den büyükse sonlu bir değişkenliğe sahiptir.

Bizim ilgimiz Vasatistan ya da Aşıristan olarak dikkate alınması gereken dağılım kategorileri arasındaki sınırın resmi bir tanımı olarak, kuyruk olaylarının etkilere hükmettiği durumları birbirinden ayırmaya yönelik. Bunların arasındaki doğal sınır, alt-üstel sınıfta ortaya çıkar ve şu özelliğe sahiptir:

X = $(X_i)_{1\leq i\leq n}$ ($\mathbb{R}^+$)den destek alan, kümülatif dağılım fonksiyonu F olan, bağımsız ve özdeşçe dağılmış rasgele değişkenlerin bir dizilimi olsun. Dağılımların alt-üstel sınıfı şununla tanımlanır (bkz. Teugels 1975, Pitman 1980):

$$\lim_{x\to\infty}\frac{1-F^{*2}(x)}{1-F(x)}=2$$

Burada $F^{*2} = F^{1} * F$, X'in iki bağımsız kopyasının toplamı olan $X_1 + X_2$'in kümülatif dağılımıdır. Bu, $X_1 + X_2$ toplamının x değerini aşma olasılığının, ikisinden birinin x'i ayrı olarak aşma olasılığının iki katı olduğu anlamına gelir. Böylelikle, toplam ne zaman x'i aşsa, x'in yeterince büyük değerleri için,

toplamın değeri ikisinden birinin –iki değişkenden en büyüğünün– x'i aşmasına bağlıdır, diğeriyse önemsiz bir katkıda bulunur.

Daha genel olarak, n değişkenlerinin toplamına aynı şekilde o değişkenler üzerindeki değerlerin en büyüğünün hükmettiği gösterilebilir. Şeklen, aşağıdaki iki özellik alt-üstel duruma eşdeğerdir (bkz. Chistyakov 1964, Embrechts ve diğ. 1979). Verili bir $n \geq 2$ için, $S_n = \Sigma_{i=1} x_i$ ve $M_n = \max_{1 \leq i \leq n} x_i$ olsun.

a) $\lim_{x \to \infty} \frac{P(S_n > x)}{P(X > n)} = n$

b) $\lim_{x \to \infty} \frac{P(S_n > x)}{P(Mn > x)} = 1$

Böylece S_n toplamı, en büyük örnek M_n ile aynı büyüklüğe sahiptir ve bu, en önemli rolü kuyrukların oynadığını söylemenin bir başka şeklidir.

Sezgisel olarak, alt-üstel dağılımlardaki kuyruk olayları, büyük kuyruk olaylarının ilgisiz olacağı üstel bir dağılıma göre daha yavaş azalmalıdır. Gerçekten de, alt-üstel dağılımların üstel anlarının olmadığı gösterilebilir:

$$\int_0^{\infty} \mathbf{e}^{\epsilon x} \, dF(x) = +\infty$$

ε'nin sıfırdan büyük bütün değerleri için. Gelgelelim, dağılımların üstel anları olamayacağı, yine de alt-üstel koşulu yerine getirmeyecekleri için bunun aksi doğru değildir.

Sapmaları x değişkeninin negatif değerleri olarak belirtmeyi seçersek, $x \to +\infty$, $x \to -\infty$ ile değiştirildiğinde, simetri sayesinde aynı sonucun geçerli olduğunu not edelim. İki kuyruklu değişkenler için, pozitif ve negatif alanları ayrı ayrı ele alabiliriz.

Notlar burada sayfa sırasına değil, temalara göre düzenlenmiştir.

Ahlak kuralları: Taleb ve Sandis (2013), Sandis ve Taleb (2015). Bkz. ayrıca Nagel (1970), Ross (1939); eylem felsefesi için, Sandis (2010,2012). Siyasal ahlak kuralları: Thompson (1983). Belirsizlik ve ahlak kuralları: Altham (1984), Williams (1993), Zimmerman (2008). Genel: Blackburn (2001), Broad (1930). Dağı farklı taraflardan tırmanmak: Parfit (2011). Ahlak kuralları ve bilgi: Pritchard (2002), Rescher (2009).
Varoluşsal nedenlerle erdem etiğine, kendi adına erdeme eğilirken, eşyazarım Constantine Sandis'le birlikte, herkesin aynı dağın farklı taraflarına tırmandığını dikkate alan Derek Parfit'in *On What Matters* adlı kitabı (2011) sayesinde, elini taşın altına koymanın üç ana etik sisteminin yakınsama noktasına girdiğini gördük: Kant'ın buyrukları, sonuççuluk ve klasik erdem.

Ekonomide baş aracı ve ahlaki rastlantı: Ross (1973), Pratt ve diğ. (1985), Stiglitz (1988), Tirole (1988), Hölmstrom (1979), Grossman ve Hart (1983).

Belirsizlik durumunda İslami karar alımı: Farik Karkabi'nin yayımlanmamış metni, Karkabi (2017), Wardé (2010). *Al gurm fil jurm* ana fikirdir.

Mecazi anlamda göze göz: Ufak tefek bir adamın iri yarı bir adama zarar vermesinde denklik olmadığına dair Aramice tartışma yanlış çevrilmiştir. *Gadol* "iri yarı"ya

değil "kahraman"a, *Qatan* da "ufak tefek"e değil "çelimsiz"e gönderme yapar.

Rasyonellik: Binmore (2008), K. Binmore ve G. Gigerenzer ile 2017'de ikincinin *Bielefeld festchrift*'inde kişisel iletişim.

Hristiyanlar ve paganlar: Wilkens (2003), Fox (2006) ve daha pek çok kişi. Bkz. Read ve Taleb (2014).

Julian: Ammianus Marcellinus, *History*, 1. ve 2. cilt, Loeb Classics, Harvard University Press. Bkz. ayrıca Downey (1939, 1959).

Ostrom: Ostrom (1986, 2015). Ayrıca Peter Boetke ve Russell Roberts ile *econtalk* tartışması, econtalk.org/archives/2019/11/boettke_on_elin_html.

Asimetri ve Ölçeklenebilirlik: *Antikırılganlık*.

Bencil Gen: Wilson ve Wilson (2007), Nowak ve diğ. (2010). Novak, Wilson ve diğ., ayrıca "bencil gen" yaklaşımını destekleyen, başka şeyler arasında ölçeklenebilirliği gözden kaçıran diğerleri arasındaki tartışma konusunda Pinker'ın açıklaması: edge.org/conversation/steven_pinker-the-false-allure-of-group-selection. Bar-Yam ve Sayama (2006).

Çitler iyi komşular yaratır: Rutherford ve diğ. (2014).

Kurban: Halbertal (1980).

Dinamik eşitsizlik: Lamont (2009), Rank ve Hirshl (2014), 1015). Ayrıca Mark Rank, "From Rags to Riches to Rags", *The New York Times*, 18 Nisan 2014.

Ergodiklik ve kumar: Peters ve Gell-Mann (2016), Peters (2011).

Eşitsizlik: Picketty (2015). Mülksüzleştirme Piketty'nin kitabında da yer alıyordu (1995).

Eşitsizliğin yanlış hesaplanması: Taleb ve Douady (2015), Fontanari ve diğ. (2017).

Şişman kuyruklarla bağdaşmayan eşitlik vergisi: Zenginlik üreten kişiyi cezalandırma amaçlı böyle bir vergi, popüler ama saçma ve kesinlikle intihar niteliğindedir: kazanç olumlu tarafta ciddi şekilde kırpıldığından, düşük olasılıklı, 100 yerine (vergiden sonra) 20 kazanç getiren bahislerde risk almak, sonra bütün tasarrufları adım adım zenginlik

vergisine harcamak çılgınlık olacaktır. Bu durumda en iyi strateji, gidip üniversitede öğretim üyesi ya da Fransız tarzında devlet memuru gibi anti-zenginlik yaratan kişiler haline gelmek olacaktır. Çapraz kesit sorununu zaman içinde incelemek için, bol kazançlı birini, örneğin her yirmi yılda 4,5 milyon dolar kazanan bir girişimciyi, aynı tutarı dönem içerisinde kazanan bir ekonomi profesörüyle kıyaslayın (vergi mükelleflerinin finanse ettiği 225.000 dolarlık gelir). Girişimci aynı gelir için sonuçta %75 vergi, geri kalanı için de zenginlik vergisi öderken, zenginliğin oluşumuna katkıda bulunmayan rant arayışındaki kadrolu akademisyen %30 öder.

Kelly kumarı: Thorp (2006), McLean ve diğ. (2011).

Tatmin edici olanı hedeflemek: Aksiyomların insanı hiçbir kısıtlama olmaksızın gelirini "maksimize etmeye" yönlendirdiğini düşünmek yanlıştır (akademik ekonomistler optimizasyon programlarında ve düşüncelerinde naif matematik kullanmışlardır). Zenginliğini yeterli düzeye çıkarmak, yani tatmin edici bir geliri hedeflemekle, göreve uygunluğunu ya da emeğinin meyvelerini görmenin duygusal gururunu maksimize etmek tamamen bağdaşır niteliktedir. Ya da hiçbir şeyi açıkça "maksimize etmemek", sadece bizi insan yapan o olduğu için bir şeyler yapmak.

Şiddet: Pinker (2011), Cirillo ve Taleb (2016, 2018).

Yeniden normalleştirme: Galam (2008, 2012). Binney'deki yeniden normalleştirme grubu ve diğ. (1992).

Kalın Kan: Margalit (2002).

Sınırlı rasyonellik: Gigerenzer ve Brighton (2009), Gigerenzer (2010).

Lindy Etkisi: Eliazar (2017), Mandelbrot (1982, 1997); ayrıca *Antikırılganlık*.

Korintli Periander: *Early Greek Philosophy: Beginning and Early Ionian Thinkers*, 1. Bölüm.

Genler ve Azınlık Kuralı: Lazaridis (2017), Zalloua, özel tartışmalar. Diller genlerden daha hızlı taşınır. Kuzey

Avrupalılar, (1) eski ve modern Yunanların aslında aynı halk olabileceğini, (2) Sami halklarının, örneğin Fenikelilerin, dil açısından çok uzak olmalarına rağmen "Hintli-Avrupalılara" genetik olarak "Samilerden" daha yakın olduğunu duyunca şaşırırlar.

Altham, J.E.J., 1984. "Ethics of Risk." *Proceedings of the Aristotelian Society*, new series, 84 (1983-1984): 15-29.

Ammianus Marcellinus. *History*, cilt I ve II. Loeb Classics, Harvard University Press.

Barberis, N., 2013. "The Psychology of Tail Events: Progress and Challenges." *American Economic Review* 103(3): 611-616.

Bar-Yam, Yaneer ve Hiroki Sayama, 2006. "Formalizing the Gene Centered View of Evolution." *Unifying Themes in Complex Systems*, s. 215-222. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag.

Binmore, K., 2008. *Rational Decisions*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Binney, James J., Nigel J. Dowrick, Andrew J. Fisher, and Mark Newman, 1992. *The Theory of Critical Phenomena: An Introduction to the Renormalization Group*. Oxford: Oxford University Press.

Blackburn, S., 2001. *Ethics: A Very Short Introduction*. Oxford: Oxford University Press.

Broad, C. D., 1930. *Five Types of Ethical Theory*. London: Kegan Paul.

Chistyakov, V, 1964. "A Theorem on Sums of Independent Positive Random Variables and Its Applications to Branching Random Processes." *Theory of Probability and Its Applications* 9(4): 640-648.

Cirillo, Pasquale ve Nassim Nicholas Taleb, 2018. "The Decline of Violent Conflicts: What Do the Data Really Say?" Nobel Foundation.

—, 2016. "On the Statistical Properties and Tail Risk of Violent Conflicts." *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications* 452: 29-45.

Cramer, H., 1930. *On the Mathematical Theory of Risk*. Centraltryckeriet.

Downey, Glanville, 1939. "Julian the Apostate at Antioch." *Church History* 8(4): 303-315.

— 1959. "Julian and Justinian and the Unity of Faith and Culture." *Church History* 28(4): 339-349.

Eliazar, Iddo, 2017. "Lindy's Law." *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*. Embrechts, Paul ve diğ., 1997. *Modelling Extremal Events: for Insurance and*

Finance. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag. Embrechts, P., C. M. Goldie, and N. Veraverbeke, 1979. "Subexponentiality and Infinite Divisibility." Probability Theory and Related Fields 49(3): 335-347.

Fontanari, Andrea, Nassim Nicholas Taleb ve Pasquale Cirillo, 2017. "Gini Estimation Under Infinite Variance."

Fox, Robin Lane, 2006. *Pagans and Christians: In the Mediterranean World from the Second Century A.D. to the Conversion of Constantine*. Penguin U.K.

Galam, Serge, 2008. "Sociophysics: A Review of Galam Models." *International Journal of Modern Physics C* 19(03): 409^140.

—, 2012. Sociophysics: *A Physicist's Modeling of Psycho-Political Phenomena*. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag.

Geman, D., H. Geman ve N. N. Taleb, 2015. "Tail Risk Constraints and Maximum Entropy." *Entropy* 17(6): 3724. http://www.mdpi.com/1099-4300/17/6/3724.

Gigerenzer, G., 2010. "Moral Satisficing: Rethinking Moral Behavior as Bounded Rationality." *Topics in Cognitive Science* 2: 528-554.

Gigerenzer, G ve H. Brighton, 2009. "Homo Heuristicus: Why Biased Minds Make Better Inferences." *Topics in Cognitive Science* 1(1): 107-143.

Grossman, S. J., and O. D. Hart, 1983. "An Analysis of the Principal-Agent Problem." *Econometrica*, 745.

Halbertal, Moshe, 2012. *On Sacrifice*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Holmstrom, B., 1979. "Moral Hazard and Observability." *The Bell journal of Economics*, 74-91.
Isocrates, 1980. Üç cilt. Loeb Classical Library, Harvard University Press.
Karkaby, Farid, 2017. "Islamic Finance: A Primer." Yayımlanmamış metin.
Kelly, J. L., 1956. "A New Interpretation of Information Rate." *IRE Transactions on Information Theory* 2(3): 185-189.
Lamont, Michele, 2009. *The Dignity of Working Men: Morality and the Boundaries of Race, Class, and Immigration*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
Lazaridis, Iosif ve diğ., 2017. "Genetic Origins of the Minoans and Mycenaeans." *Nature* 548, no. 7666: 214-218.
MacLean Leonard C, Edward O. Thorp ve William T. Ziemb., 2011. *The Kelly Capital Growth Investment Criterion: Theory and Pratice*. 3. Cilt. World Scientific.
Mandelbrot, Benoit, 1982. *The Fractal Geometry of Nature.* Freeman and Co.
—, 1997. *Fractals and Scaling in Finance: Discontinuity, Concentration, Risk.* New York: Springer-Verlag.
Mandelbrot, Benoit B. Ve N.N. Taleb, 2010. "Random Jump, Not Random Walk". Richard Herring, ed., *The Known, the Unknown, and the Unknowable.* Princeton, N.J.: Princeton University Press.
Margalit, Avishai, 2002. *The Ethics of Memory.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
Nagel, T., 1970. *The Possibility of Altruism*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
Nowak, Martin A., Corina E. Tarnita ve Edward O. Wilson, 2010. "TheEvolution of Eusociality." *Nature* 466, no. 7310: 1057-1062.
Ostrom, Elinor, 1986. "An Agenda for the Study of Institutions." *Public Choice* 48(1): 3-25.
—, 2015. *Governing the Commons*. Cambridge University Press.
Parfit, Derek, 2011. *On What Matters*. Cilt. 1-3. Oxford: Oxford University Press.

Periander of Corinth. *Early Greek Philosophy: Beginning and Early Ionian Thinkers, Part 1*. Loeb Classical Library, Harvard University Press.

Peters, Ole, 2011. "The Time Resolution of the St Petersburg Paradox." *Philosophical Transactions of the Royal Society of London A: Mathematical, Physical and Engineering Sciences* 369(1956): 4913-4931.

Peters, Ole ve Murray Gell-Mann, 2016. "Evaluating Gambles Using Dynamics." Chaos: An Interdisciplinary Journal of Nonlinear Science 26(2): 023103. Erişim: scitation.aip.org/content/aip/journal/chaos/26/2/10.1063 /1.4940236

Piketty, Thomas, 1995. "Social Mobility and Redistributive Politics." *The Quarterly Journal of Economics* 110(3): 551-584.

—, 2015. *Capital in the Twenty-first Century*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Pinker, Steven, 2011. *The Better Angels of Our Nature: Why Violence Has Declined*. Penguin.

Pitman, E. 1980. "Subexponential Distribution Functions." *Journal of the Australian Mathematical Society*, Series A, 29(3): 337-347.

Pitman, J. W., 1975. "One-Dimensional Brownian Motion and the Three-Dimensional Bessel Process." *Advances in Applied Probability* 511-526.

Pratt, J. W., R. Zeckhauser ve K. J. Arrow, 1985. *Principals and Agents: The Structure of Business*. Harvard Business Press.

Prichard, H. A., 2002. "Duty and Ignorance of Fact." *Moral Writings*, ed. J. MacAdam. Oxford: Oxford University Press.

Rank, Mark Robert ve Thomas Hirschl, 2015. "The Likelihood of Experiencing Relative Poverty Over the Life Course." *PLOS One* 10(7).

Rank, Mark Robert, Thomas Hirschl, Kirk A. Foster, 2014. *Chasing the American Dream: Understanding What Shapes Our Fortunes*. Oxford: Oxford University Press.

Read, R. Ve N. N. Taleb, 2014. "Religion, Heuristics and Intergenerational Risk-Management." *Econ Journal Watch* 11(2): 219-226.

Rescher, N., 2009. *Ignorance: On the Wider Implications of Deficient Knowledge*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

Ross, David, 1939. *The Foundations of Ethics*. Oxford: Clarendon Press.

—, 1930. *The Right and the Good*. Rev. ed., 2002, ed. P. Stratton-Lake. Oxford: Clarendon Press.

Ross, S. A., 1973. "The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem." *The American Economic Review* 63(2): 134-139.

Rutherford, Alex, Dion Harmon, Justin Werfel, Alexander S. Gard-Murray, Shlomiya Bar-Yam, Andreas Gros, Ramon Xulvi-Brunet ve Yaneer Bar-Yam. "Good Fences: The Importance of Setting Boundaries for Peaceful Coexistence." *PLOS One* 9(5): e95660.

Sandis, Constantine, 2012. *The Things We Do and Why We Do Them.* Palgrave Macmillan.

Sandis, Constantine, and Nassim Nicholas Taleb, 2015. "Leadership Ethics and Asymmetry." *Leadership and Ethics*, ed. Boaks and Levine, 233. London: Bloomsbury.

Stiglitz, J. E., 1988. "Principal and Agent." *The New Palgrave Dictionary of Economics*, cilt 3. London: Macmillan.

Taleb, N. N., 2007. "Black Swans and the Domains of Statistics." *The American Statistician* 61(3): 198-200.

Taleb, N. N. Ve P. Cirillo, 2015. "On the Shadow Moments of Apparently Infinite-Mean Phenomena," *arXiv preprint arXiv:1510.06731*.

Taleb, N. N., and R. Douady, 2015. "On the Super-Additivity and Estimation Biases of Quantile Contributions." *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications* 429: 252-260.

Taleb, N. N. ve C. Sandis, 2013. "The Skin in the Game Heuristic for Protection Against Tail Events." *Review of Behavioral Economics* 1(1).

Teugels, J. L., 1975. "The Class of Subexponential Distributions." *The Annals of Probability*, cilt 3, no. 6, s.1000-1011.

Thompson, D. F, 1983. "Ascribing Responsibility to Advisers in Government." *Ethics* 93(3): 5466-0.

Thorp, Edward O., 2006. "The Kelly Criterion in Blackjack, Sports Betting and the Stock Market." *Handbook of Asset and Liability Management* 1: 385-428.

Tirole, J., 1988. *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Warde, I., 2010. *Islamic Finance in the Global Economy*. Edinburgh University Press.

Wilken, R. L., 2003. *The Christians as the Romans Saw Them.* New Haven, Conn.: Yale University Press.

Williams, B., 1993. *Shame and Necessity*. Cambridge: Cambridge University Press.

Wilson, D. S., and E. O. Wilson, 2007. "Rethinking the Theoretical Foundation of Sociobiology." *The Quarterly Review of Biology* 82(4): 327-348.

Zimmerman, M. J., 2008. *Living with Uncertainty: The Moral Significance of Ignorance*. Cambridge: Cambridge University Press.

Nassim Nicholas Taleb, 21 yılını risk alarak geçirdikten sonra felsefe, matematik ve (öncelikle) olasılıkla ilgili pratik problemler alanında araştırmacı oldu. Zamanının büyük bölümünü gezip dolaşarak, dünyanın dört bir yanındaki kafelerde meditasyon yaparak geçirse de, halen New York Üniversitesi Tandon Mühendislik Fakültesi'nde Ordinaryus Profesördür. *Incerto* adlı bir dizide toplanan kitapları 36 dilde yayımlanmıştır. Taleb *Incerto*'ya destek olarak, uluslararası ilişkiler ve risk yönetiminden istatistiksel fiziğe kadar çeşitli konularda elliden fazla bilimsel makale kaleme almıştır. "Ender rastlanan bir cesaret ve engin bilgi karışımı" olarak nitelendirilen, olasılık ve belirsizlik üzerine önde gelen bir düşünür olarak geniş çapta tanınan yazar, yaşamını çoğunlukla New York'ta sürdürmektedir.